

**ĐẠI HỌC KỸ THUẬT CÔNG NGHỆ TP. HCM
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH
CHUYÊN NGÀNH QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY
NGẮN HẠN TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG
TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM
(TECHCOMBANK) – CHI NHÁNH CHỢ LỚN**

**GVHD: Ths Trần Thị Thanh Hằng
SVTT : Nguyễn Thị Kim Vui
MSSV : 106401368**

TP.HCM, THÁNG 9 NĂM 2010

LỜI CẢM ƠN



Trải qua những năm rèn luyện học tập tại Trường Kỹ Thuật Công nghệ với sự dìu dắt tận tình của các thầy cô. Em xin chân thành cảm ơn sâu sắc đến các thầy cô đã tạo chỉ bảo, dạy dỗ cho chúng em có những kiến thức làm nền tảng cho công việc thực tế sau này. Bên cạnh đó, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Thạc sĩ Trần Thị Thanh Hằng. Trong thời gian qua cô đã hướng dẫn chỉ bảo giúp em có thể hoàn thành tốt chuyên đề tốt nghiệp của mình. Kính chúc cô thật nhiều sức khỏe và thành đạt

Đồng thời, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc chân thành đến ban lãnh đạo, và các anh chị chuyên viên tại Chi Nhánh Chợ Lớn đã chỉ bảo, hỗ trợ tận tình trong quá trình thực tập của em. Đặc biệt là các anh chị trong phòng tín dụng doanh nghiệp đã tạo điều kiện, chỉ dẫn giúp em có thể nắm bắt được tình hình hoạt động thực tế cũng như các nghiệp vụ thực tế tại Chi Nhánh. Từ những kinh nghiệm này đã giúp cho em có được kiến thức thực tế để hoàn thiện và ứng dụng vào công việc của mình.

Do thời gian học tập và làm việc có phần ngắn ngủi cùng với những kiến thức kinh nghiệm còn nhiều hạn chế. Vì vậy chuyên đề báo cáo tốt nghiệp sẽ không thể tránh hết được những sai sót. Kính mong được sự góp ý, chỉ bảo tận tình của quý thầy cô cùng các anh chị để có thể củng cố, hoàn thiện hơn cho chuyên đề tốt nghiệp cũng như nâng cao các kiến thức kinh nghiệm hữu ích cho công việc và học tập sau này.

Kính chúc cho Chi Nhánh Chợ Lớn ngày càng hoàn thành tốt các chỉ tiêu phấn đấu, trở thành nơi kinh doanh năng động nhất thành phố Hồ Chí Minh.

Và cuối cùng là kính chúc các anh chị thật nhiều sức khỏe và thành công mới trên con đường sự nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn
Sinh viên

Nguyễn Thị Kim Vui

MỤC LỤC

Trang

| | |
|--|-----|
| Lời cảm ơn | i |
| Nhận xét của cơ quan thực tập..... | ii |
| Nhận xét của giáo viên hướng dẫn..... | iii |
| MỤC LỤC..... | iv |
| Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt | x |
| Danh mục các bảng biểu, biểu đồ, đồ thị..... | xi |
| Lời mở đầu | 1 |
| 1. Lý do chọn đề tài..... | 1 |
| 2. Mục tiêu nghiên cứu | 2 |
| 3. Phương pháp nghiên cứu | 2 |
| 4. Phạm vi nghiên cứu..... | 2 |
| 5. Giới thiệu kết cấu đề tài | 3 |

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ NGÂN HÀNG VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG

| | |
|--|---|
| 1.1 Cho Vay Ngắn Hạn Của Ngân Hàng Thương Mại..... | 4 |
| 1.1.1 Khái Niệm | 4 |
| 1.1.2 Đặc Trưng..... | 4 |
| 1.1.3 Vai Trò Của Cho Vay Ngắn Hạn | 4 |
| 1.1.3.1 Tín dụng ngắn hạn bổ sung vốn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh..... | 4 |
| 1.1.3.2 Tín dụng ngắn hạn giúp các doanh nghiệp tăng cường quản lý và sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả..... | 5 |
| 1.1.3.3 Tín dụng ngắn hạn tác động tích cực đến nhịp độ phát triển, thúc đẩy cạnh tranh. | 6 |
| 1.2 Các Hình Thức Cho Vay Ngắn Hạn | 6 |
| 1.2.1 Cho vay bổ sung vốn lưu động thiếu | 6 |

| | |
|---|----|
| 1.2.1 Cho Vay Ngắn hạn các công trình xây dựng | 8 |
| 1.2.2 Cho vay kinh doanh bán lẻ..... | 8 |
| 1.2.2 Bảo lãnh | 8 |
| 1.2.3 Cho vay chiết khấu chứng từ có giá..... | 8 |
| 1.2.4 Nghiệp vụ thấu chi | 9 |
| 1.3 Một Số Quy Định Chung Về Cho Vay Ngắn Hạn..... | 9 |
| 1.4 Một Số Quy Trình Chung Của Tín Dụng Căn Bản | 10 |
| 1.4.1 Khái niệm..... | 10 |
| 1.4.2 Ý nghĩa..... | 10 |
| 1.4.3 Các bước thực hiện một quy trình tín dụng căn bản..... | 10 |
| 1.5 Các Chỉ Tiêu Cơ Bản Đánh Giá Hoạt Động Tín Dụng Ngắn Hạn..... | 11 |
| 1.5.1 Chỉ tiêu nợ quá hạn..... | 11 |
| 1.5.2 Chỉ tiêu quản lý vốn..... | 12 |
| 1.5.3 Hiệu suất sử dụng vốn | 12 |
| 1.5.4 Chỉ tiêu lợi nhuận tín dụng ngắn hạn | 13 |

CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM VÀ CHI NHÁNH TECHCOMBANK CHỢ LỚN

| | |
|--|----|
| 2.1 Tổng quan về NHTMCP kỹ thương Việt Nam..... | 15 |
| 2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển..... | 15 |
| 2.1.2 Những thế mạnh trong hoạt động kinh doanh | 15 |
| 2.2 Sơ lược về NHTMCP kỹ thương Việt Nam – Chi nhánh Chợ Lớn | 17 |
| 2.2.1 Gợi thiệu Techcombank Chợ Lớn | 17 |
| 2.2.2 Đặc Điểm, Địa Bàn Hoạt Động | 17 |
| 2.2.3 Bộ Máy Tổ Chức, Hoạt Động Tại Chi Nhánh Chợ Lớn | 18 |
| 2.2.3.1 Cơ cấu tổ chức | 18 |
| 2.2.3.2 Chức năng và nhiệm vụ tổng quát của các phòng ban..... | 18 |
| 2.2.4 Một Số Qui Định Cho Vay Tại Techcombank Chợ Lớn | 20 |
| 2.2.4.1 Đối tượng khách hàng | 20 |

| | |
|---|----|
| 2.2.4.2 Điều kiện vay vốn | 21 |
| 2.2.4.3 Mức cho vay và giới hạn vay vốn..... | 21 |
| 2.2.4.4 Phương thức vay vốn | 21 |
| 2.2.4.5 TGD ban hành các quy định, hướng dẫn các quy trình thực hiện những trường hợp không cho được cho vay | 24 |
| 2.2.5 Quy trình tín dụng cho vay tại Techcombank Chi Nhánh Chợ Lớn | 24 |
| 2.2.5.1 Tiếp nhận hồ sơ, hướng dẫn khách hàng | 24 |
| 2.2.5.2 Thẩm định tín dụng..... | 24 |
| 2.2.5.3 Kiểm soát việc thẩm định tín dụng | 25 |
| 2.2.5.4 Phê duyệt tín dụng..... | 25 |
| 2.2.5.5 Lập thông báo tín dụng và thỏa thuận với khách hàng | 25 |
| 2.2.5.6 Chuẩn bị và hoàn thiện hồ sơ vay | 25 |
| 2.2.5.7 Kiểm soát nội dung các hợp đồng văn bản | 26 |
| 2.2.5.8 Ký kết các hợp đồng văn bản..... | 26 |
| 2.2.5.9 Hoàn thiện hồ sơ giải ngân và lập tờ trình giải ngân | 26 |
| 2.2.5.10 Kiểm soát hồ sơ giải ngân..... | 26 |
| 2.2.5.11 Ký duyệt tờ trình giải ngân và khuế ước nhận nợ..... | 27 |
| 2.2.5.12 Kiểm soát và hoạch toán giải ngân trên Globus | 27 |
| 2.2.5.13 Chuyển tiền giải ngân cho khách hàng | 27 |
| 2.2.2.14 Kiểm tra theo dõi vốn vay và hoạt động của khách hàng | 27 |
| 2.2.5.15 Theo dõi thu hồi nợ gốc và lãi vay..... | 27 |
| 2.3 Tình Hình Hoạt Động Tín Cho Vay Ngắn Hạn Của Chi Nhánh Chợ Lớn Trong Giai Đoạn 2007 – 2009 | 30 |
| 2.3.1 Tình hình huy động vốn tại TCB – Chợ Lớn | 30 |
| 2.3.1.1 Tình hình huy động vốn theo dân cư | 31 |
| 2.3.1.2 Tình hình huy động vốn theo TCKT..... | 32 |
| 2.3.2 Tổng quan về tình hình hoạt động tín dụng tại TCB - CLN | 33 |
| 2.3.3 Tình hình cho vay ngắn hạn tại Chi nhánh Chợ Lớn | 34 |
| 2 3.3.1 Thực trạng tình hình cho vay ngắn hạn chung..... | 34 |
| 2 3.3.2 Thực trạng tình hình cho vay ngắn hạn theo các tiêu chí | 38 |
| 2.3.3.2.1 Tình hình cho vay ngắn hạn theo đối tượng cho vay..... | 38 |

| | |
|--|----|
| 2.3.3.2.2 Tình hình cho vay ngắn hạn theo cơ cấu ngành..... | 41 |
| 2.3.3.2.3 Tình hình cho vay ngắn hạn theo Loại hình Doanh nghiệp | 44 |

CHƯƠNG 3: KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TCB - CHI NHÁNH CHỢ LỚN

| | |
|---|-----------|
| 3.1 Đánh giá kết quả hoạt động tại chi nhánh Chợ Lớn | 46 |
| 3.1.1 Kết quả hoạt động kinh doanh tại TCB -CNL qua các năm 2007 - năm 2009 | 46 |
| 3.1.2 Đánh giá tình hình cho vay ngắn hạn tại Chi nhánh Chợ Lớn trong giai đoạn năm 2007 – năm 2009..... | 50 |
| 3.1.2.1 Tỷ lệ nợ quá hạn..... | 50 |
| 3.1.2.2 Vòng quay vốn tín dụng..... | 51 |
| 3.1.2.3 Lợi nhuận tín dụng ngắn hạn trên tổng dư nợ tín dụng ngắn hạn.... | 51 |
| 3.1.3 Đánh giá chung về chất lượng tín dụng tại NHTMCP kỹ thương Việt Nam – Chi Nhánh Chợ Lớn..... | 51 |
| 3.1.3.1 Những thành tựu đạt được | 51 |
| 3.1.3.2 Những tồn tại trong hoạt động tín dụng..... | 53 |
| 3.1.4 Nguyên nhân dẫn tới những tồn tại trong hoạt động tín dụng tại NHTMCP Kỹ Thương Việt Nam – Chi Nhánh Chợ Lớn | 53 |
| 3.2 Một số kiến nghị và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Chi Nhánh Chợ Lớn..... | 55 |
| 3.2.1 Một số kiến nghị đối với các Cơ Quan Chính Phủ..... | 55 |
| 3.2.1.1 Đối Với Chính Phủ..... | 55 |
| 3.2.1.2 Đối Với Ngân Hàng Nhà Nước..... | 55 |
| 3.2.2 Một số kiến nghị đối với Techcombank Chi Nhánh Chợ Lớn | 55 |
| KẾT LUẬN | 60 |
| DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO..... | 61 |

DANH MỤC BẢNG BIỂU – BIỂU ĐỒ - SƠ ĐỒ**** ❁ ******❁ Sơ đồ:***Sơ đồ 2.2.3.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Techcombank Chợ Lớn***❁ Bảng biểu:***Bảng 2.2.5: Quy trình tín dụng cho vay tại Techcombank**Bảng 2.3.1 Tình hình huy động vốn tại Chi Nhánh Chợ Lớn**Bảng 2.3.3.1 Tình hình tín dụng theo thời gian tại TCB Chợ Lớn**Bảng 2.3.2 Tình hình hoạt động cho vay tại Chi nhánh Chợ Lớn**Bảng 2.3.3.2.1 Cho vay ngắn hạn theo cơ cấu loại theo đối tượng cho vay**Bảng 2.3.3.2.2 Bảng số liệu cho vay ngắn hạn theo cơ cấu ngành**Bảng 2.3.3.2.3 Tình hình cho vay ngắn hạn theo Loại hình Doanh nghiệp**Bảng 3.2.2 Kết quả hoạt động kinh doanh tại chi nhánh chợ lớn**Bảng 3.1.2: Bảng chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay tại TCB Chợ Lớn***❁ Biểu đồ:***Biểu đồ 2.3.1.2 : Huy động vốn tổ chức kinh tế tại TCB-CLN năm 2007- 2009**Biểu đồ 2.3.1.1 : Huy động vốn dân cư tại TCB-CLN năm 2007- 2009**Biểu đồ 2.3.3.1 Biểu đồ tình hình tín dụng ngắn hạn tại TCB- CLN**Biểu đồ 2.3.3.2: Chi tiết tình hình cho vay ngắn hạn tại Chi Nhánh**Biểu đồ 2.3.3.5: Nợ quá hạn ngắn hạn tại Chi Nhánh Chợ Lớn**Biểu đồ 2.3.3.4: Thu nợ tín dụng ngắn hạn qua các năm**Biểu đồ 2.3.3.2.1 Biểu đồ Dư nợ ngắn hạn theo loại đối tượng cho vay**Biểu đồ 2.3.3.2.2 Cơ cấu nợ của các ngành kinh tế năm 2007 - 2009**Biểu đồ 2.3.3.2.3 Nợ quá hạn ngắn hạn theo cơ cấu ngành**Biểu đồ 3.3.2.3 Dư nợ cho vay ngắn hạn theo thành phần kinh tế tại Chợ Lớn**Biểu đồ 3.2.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh Chợ Lớn*

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Phan Thị Thu Hà, Giáo trình: Ngân hàng thương mại, NXB Thống Kê, năm 2004
2. PGS.TS Nguyễn Ninh Kiều, Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại, Nhà xuất bản thống kê.
3. GS.TS Phan Văn Tư, Giáo trình ngân hàng thương mại, Nhà xuất bản thống kê.
4. Tạp chí công nghệ Ngân hàng
5. Trang web: <http://www.vietbao.com.vn>
6. Trang web: <http://www.vneconomy.com.vn>
7. Trang web: <http://saga.com.vn>
8. Trang web: <http://www.sbv.gov.vn>
9. Trang web: <http://www.techcombank.com.vn>
10. Trang web: <http://www.vnexpress.net>
11. Trang web: <http://www.tailieu.vn>
12. Tài liệu, văn bản, công văn của ngân hàng TMCP Techcombank Chi Nhánh Chợ Lớn.
13. Báo cáo thường niên của ngân hàng TMCP techcombank.

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT



| | | |
|--------------|---|---------------------------------------|
| DN | : | Doanh nghiệp |
| TMCP | : | Thương mại cổ phần |
| NHNN | : | Ngân hàng nhà nước |
| TNHH | : | Trách nhiệm hữu hạn |
| SXKD | : | Sản xuất kinh doanh |
| CN | : | Chi nhánh |
| TSDB | : | Tài sản đảm bảo |
| CVKH | : | Chuyên viên khách hàng |
| NH | : | Ngân hàng |
| TCB | : | Techcombank |
| XNK | : | Xuất nhập khẩu |
| CN-XD | : | Công nghiệp-xây dựng |
| DV | : | Dịch vụ |
| Ban KS& HTKD | : | Ban kiểm soát và hỗ trợ kinh doanh |
| BKS | : | Ban kiểm soát |
| TD & QTRR | : | Thẩm định và quản trị rủi ro |
| BGD | : | Ban Giám đốc |
| HĐQT | : | Hội đồng quản trị |
| HĐTD | : | Hội đồng tín dụng |
| P.TGD | : | Phó tổng giám đốc |
| P.KD | : | Phòng kinh doanh |
| CV | : | Chuyên viên |
| QHKH | : | Quan hệ khách hàng |
| ID | : | Mã giao dịch tài khoản của khách hàng |
| TCB – CLN | : | Techcombank Chi Nhánh Chợ Lớn |

LỜI MỞ ĐẦU



1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Hòa nhập cùng với xu hướng của nền kinh tế thế giới, Việt Nam chúng ta đang tiến hành một chương trình đổi mới sâu rộng chuyển sang nền kinh tế thị trường. Cùng với những nỗ lực đổi mới đó, ngành ngân hàng đã và đang được cải cách hoàn thiện nhằm mục đích ngày càng khẳng định vai trò của mình trong vai trò xúc tác đưa nền kinh tế đi lên cùng với thế giới. Tham gia vào quá trình này không thể không kể đến các doanh nghiệp cũng như các tổ chức kinh tế đã góp phần mạnh mẽ vào quá trình này. Và để đáp ứng nhu cầu ấy, vốn luôn là yếu tố cần thiết để các doanh nghiệp cũng như các tổ chức kinh tế mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ của mình.

Trong bối cảnh diễn ra mạnh mẽ như ngày nay, thì nhu cầu sử dụng vốn để đầu tư cho hoạt động kinh doanh, đầu tư các dự án, công trình cũng tăng cao. Không chỉ để bổ sung cho cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị. Các doanh nghiệp luôn luôn cần nguồn vốn bổ sung liên tục cho các hoạt động sản xuất - kinh doanh hay dịch vụ của mình. Nắm bắt được nhu cầu thiết yếu ấy, hàng loạt các ngân hàng ra đời đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế. Nổi bật lên là hoạt động cho vay, đây là một trong hai hoạt động chủ yếu của ngân hàng và cũng là hoạt động mang lại lợi nhuận cao nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng. Đặc biệt là hoạt động cho vay ngắn hạn. Cho vay ngắn hạn chiếm một tỷ trọng lớn trong hoạt động tín dụng, mang lại phần lớn thu nhập cho ngân hàng và giúp cho nền kinh tế đất nước phát triển một cách xuyên suốt. Hòa chung với sự phát triển của ngành ngân hàng. Chi Nhánh Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Chi Nhánh Chợ Lớn đã và đang cố gắng để đạt được yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của địa phương, là chiếc cầu nối giữa nơi thừa vốn và nơi thiếu vốn, trở thành trung tâm tiền tệ lẫn cả về chất lượng và số lượng. Nhằm đáp ứng kịp thời nguồn vốn cho các thành phần kinh tế đồng thời mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động và những lý do trên, em đã chọn đề tài “*Thực Trạng Hoạt Động Cho Vay Ngắn Hạn Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần*

Kỹ Thương Việt Nam Chi Nhánh Chợ Lớn” để làm nội dung cho luận văn tốt nghiệp của mình.

2. MỤC TIÊU ĐỀ TÀI.

Trong khuôn khổ đề tài này, em tập trung nghiên cứu một số mục tiêu trọng tâm, cụ thể như sau:

- Cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và ngân hàng thương mại
- Một số tình hình hoạt động tín dụng tại Chi Nhánh Techcombank Chợ Lớn
- Phân tích tình hình cho vay ngắn hạn tại Chi Nhánh Techcombank Chợ Lớn
- Từ việc nghiên cứu tình hình cho vay ngắn hạn tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam Chi Nhánh Chợ Lớn, đưa ra những kết luận về tình hình cho vay ngắn hạn, xác định kết quả và khó khăn từ đó đưa ra những kiến nghị góp phần nâng cao chất lượng hoạt động cho vay ngắn hạn tại ngân hàng Techcombank Chi Nhánh Chợ Lớn.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Chuyên đề vận dụng những phương pháp sau: Phương pháp nghiên cứu thu thập tài liệu trực tiếp từ ngân hàng, phương pháp thống kê, phương pháp phỏng vấn, phương pháp phân tích tổng hợp, phương pháp so sánh cũng như tham khảo từ websites, sách báo, tạp chí trong nước để làm rõ các vấn đề cần giải quyết trong luận văn tốt nghiệp của mình.

4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đề tài nghiên cứu trong phạm vi không gian tại chi nhánh Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương chi nhánh Chợ Lớn vào phạm vi thời gian từ năm 2007 đến năm 2009. Trong đó đối tượng được tập trung phân tích xuyên suốt là Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam Chi Nhánh Chợ Lớn. Đề tài nghiên cứu các cơ sở lý luận về cho vay ngắn hạn từ đó áp dụng, trình bày, phân tích hoạt động cho vay ngắn hạn của Chi Nhánh Techcombank Chợ Lớn. Từ việc phân tích thực trạng cho vay ngắn hạn tại Chi Nhánh, thấy được công tác tín dụng ngắn hạn tại chi nhánh Chợ Lớn. Để từ đó đưa ra các kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Chi Nhánh Chợ Lớn.

5. GIỚI THIỆU KẾT CẤU ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

Nội dung của chuyên đề được chia làm 3 chương như sau:

- **Chương 1: Cơ Sở Lý Luận Chung Về Tín Dụng Ngắn Hạn**
- **Chương 2: Thực Trạng Hoạt Động Tín Dụng Ngắn Hạn Tại Ngân Hàng Cổ Phần Thương Mại Kỹ Thương Việt Nam – Chi Nhánh Chợ Lớn**
- **Chương 3: Kết Luận Và Một Số Kiến Nghị Giải Pháp Nâng Cao Chất Lượng Hoạt Động Tín Dụng Ngắn Hạn Tại TCB - Chi Nhánh Chợ Lớn**

1.1 Cho vay ngắn hạn của Ngân Hàng Thương Mại

1.1.1 Khái niệm

Tín dụng ngắn hạn là những khoản vay có thời hạn trong vòng khoản 1 năm. Loại tín dụng này thường gắn với những khoản vay của doanh nghiệp để bổ sung vào tài sản lưu động, bởi vì tài sản lưu động thường có vòng quay trên một vòng thấp hơn một năm. Do vậy trong một năm doanh nghiệp có thể hoàn trả được số tiền vay ở Ngân hàng.

1.1.2 Đặc Trưng:

- Đây là hình thức cho vay truyền thống lâu đời của các NHTM. Luôn chiếm tỷ trọng cho vay cao trong hoạt động của các NHTM

- Đối tượng và các hình thức tín dụng ngắn hạn rất đa dạng, bao gồm nhà nước, các tổ chức tài chính, doanh nghiệp và người tiêu dùng. Nên các hình thức cho vay cũng đa dạng và phong phú. Tùy theo đối tượng, mục đích vay mà NHTM có thể xác định các phương thức cho vay phù hợp.

- Tín dụng ngắn hạn gắn liền với chu kỳ ngân quỹ và nhu cầu vốn thời vụ của DN, Các khoản vay ngắn hạn phụ thuộc vào nhiều quá trình luân chuyển vốn lưu động của DN nên thời hạn thu hồi vốn nhanh. Xuất phát từ các đặc điểm này, các NHTM thường xác định thời hạn cho vay dựa trên chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng để có kế hoạch quản lý nợ và hình thức cho vay phù hợp.

1.1.3 Vai trò của cho vay ngắn hạn

1.1.3.1 Tín dụng ngắn hạn bổ sung vốn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ngân hàng với tư cách là một trung gian tài chính thực hiện một trong những chức năng chủ yếu của mình là tiến hành huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi sau đó cho ra đời với nền kinh tế. Thông qua các hoạt động cho vay của mình ngân hàng đã đảm bảo cho các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp nhà nước nói riêng không chỉ duy trì sản xuất kinh doanh mà còn tái sản xuất mở rộng.

Đối với các doanh nghiệp hiện nay, vốn vẫn luôn là vấn đề gây khó khăn nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của họ, tình trạng thiếu vốn của các doanh nghiệp là phổ biến và nghiêm trọng. Tín dụng ngắn hạn là hình thức tốt nhất để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động hoặc sử dụng nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của doanh nghiệp bởi tính linh hoạt của nó. Tín dụng ngắn hạn không chỉ còn là nguồn vốn bổ sung nữa mà đã dần trở thành một nguồn vốn

chủ yếu, quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Tín dụng ngắn hạn giúp cho các doanh nghiệp không bỏ lỡ thời vụ làm ăn, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục, quá trình lưu thông được thông suốt, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội. Mở rộng sản xuất kinh doanh, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh, chiếm lĩnh được thị trường để thực hiện được các khoản đầu tư đó doanh nghiệp không chỉ cần có vốn lưu động tạm thời mà còn phải có một lượng vốn cố định và ổn định lâu dài. Qui mô vốn đầu tư cho các yêu cầu trên đôi khi vượt quá khả năng vốn của doanh nghiệp. Tín dụng ngắn hạn có thể giúp cho các doanh nghiệp thoả mãn nhu cầu vốn phục vụ cho các hoạt động đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh đó.

1.1.3.2 Tín dụng ngắn hạn giúp các doanh nghiệp tăng cường quản lý và sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả.

Bản chất của tín dụng ngắn hạn không phải là hình thức cung ứng vốn mà là hoàn trả cả gốc và lãi sau một thời hạn qui định. Do đó, các doanh nghiệp sau khi sử dụng vốn vay trong sản xuất kinh doanh không chỉ cần thu hồi vốn là đủ mà còn phải tìm ra nhiều biện pháp để sử dụng vốn có hiệu quả, tiết kiệm, tăng nhanh vòng quay của vốn, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận lớn hơn lãi suất ngân hàng thì doanh nghiệp mới có thể trả được nợ và thu lãi.

Về phía ngân hàng, khả năng thu hồi khoản cho vay phụ thuộc rất lớn vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn. Vì vậy, trước khi cho vay ngân hàng thường xem xét đánh giá rất kỹ lưỡng phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ngân hàng chỉ cấp tín dụng cho các doanh nghiệp có phương án khả thi, lợi nhuận đủ cao để có thể trả nợ ngân hàng.

Ngoài ra, doanh nghiệp muốn có được vốn vay ngân hàng thì phải hoàn thiện năng lực tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh để đảm bảo kinh doanh có hiệu quả. Thêm vào đó, trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng, ngân hàng sẽ thực hiện quy trình giám sát, kiểm tra, kiểm soát trong và sau khi cho vay, thông qua việc làm đó ngân hàng giám sát chặt chẽ việc sử dụng vốn của doanh nghiệp, buộc các doanh nghiệp phải thực hiện đúng những điều khoản như đã thoả thuận trong hợp đồng, sử dụng vốn đúng mục đích để đem lại hiệu quả cao nhất. Một yếu tố khác là do quyền lợi của ngân hàng luôn gắn chặt với quyền lợi của khách hàng, nên ngân hàng sẽ sẵn sàng hợp tác với doanh nghiệp để tháo gỡ những khó khăn trong phạm vi cho phép, tư vấn cho

doanh nghiệp về các vấn đề có liên quan, tạo điều kiện giúp doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

1.1.3.3 Tín dụng ngắn hạn tác động tích cực đến nhịp độ phát triển, thúc đẩy cạnh tranh.

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế khách quan như quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh, sản xuất phải trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị trường, thoả mãn nhu cầu thị trường trên mọi phương diện, không những thoả mãn về phương diện giá cả, khối lượng, chất lượng, chủng loại hàng hoá mà còn đòi hỏi thoả mãn cả trên phương diện thời gian, địa điểm. Hoạt động của các nhà doanh nghiệp phải đạt hiệu quả kinh tế nhất định theo qui định chung của thị trường thì mới đảm bảo đứng vững trong cạnh tranh. Để có thể đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của thị trường, doanh nghiệp không những cần nâng cao chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế, chế độ hạch toán kế toán, mà còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, tìm tòi sử dụng vật liệu mới, mở rộng qui mô sản xuất một cách thích hợp. Những hoạt động này đòi hỏi một khối lượng lớn vốn đầu tư nhiều khi vượt quá khả năng vốn tự có của doanh nghiệp. Giải quyết khó khăn này, doanh nghiệp có thể tìm đến ngân hàng xin vay vốn thoả mãn nhu cầu đầu tư của mình.

Thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng là chiếc cầu nối doanh nghiệp với thị trường, nguồn vốn tín dụng ngắn hạn cấp cho các doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng mọi mặt của quá trình sản xuất kinh doanh, giúp doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu thị trường, theo kịp với nhịp độ phát triển chung, từ đó tạo cho doanh nghiệp một chỗ đứng vững chắc trong cạnh tranh.

1.2 Các hình thức cho vay ngắn hạn

Trong nền kinh tế thị trường, NHTM có thể cho khách vay ngắn hạn dưới các hình thức sau:

1.2.1 Cho vay bổ sung vốn lưu động thiếu:

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, nếu khách hàng phát sinh nhu cầu bổ sung vốn lưu động thì ngân hàng sẽ giải quyết cho vay. Tiền vay phát sinh ra theo đúng đối tượng theo phương án sản xuất – kinh doanh của khách hàng.

• Phương thức cho vay từng lần:

- Cho vay từng lần được áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vốn không thường xuyên. Mỗi lần vay vốn, khách hàng và ngân hàng cho vay làm thủ tục vay vốn cần thiết và kí kết hợp đồng tín dụng.

- Số tiền cho vay = Tổng nhu cầu vốn của dự án hoặc phương án - Vốn chủ sở hữu hoặc vốn tự có và vốn tham gia khác (nếu có).

- Mỗi hợp đồng tín dụng có thể phát tiền vay một hoặc nhiều lần phù hợp với tiến độ và nhu cầu sử dụng vốn thực tế của khách hàng. Mỗi lần nhận tiền vay khách hàng lập giấy nhận nợ. Trên giấy nhận nợ phải ghi thời hạn cho vay cụ thể, đảm bảo không vượt so với thời hạn cho vay ghi trên hợp đồng tín dụng. Loại tiền nhận nợ phải phù hợp với loại tiền xác định trên hợp đồng tín dụng. Tiền vay phát bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản theo mục đích sử dụng tiền vay đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

- NH cho vay quản lý chặt chẽ các khoản phát tiền vay của một phương án hay dự án, bảo đảm tổng số tiền cho vay trên các giấy nhận nợ không vượt quá số tiền đã kí trong hợp đồng tín dụng.

- Thu nợ gốc và lãi tiền vay.

+ Thu nợ gốc: được tiến hành theo thỏa thuận ghi trên hợp đồng tín dụng, khách hàng phải chủ động trả nợ khi đến hạn và có thể trả trước hạn.

+ Tính và thu lãi: lãi được tính và thu cùng với ngày trả nợ gốc hoặc tính và thu hàng tháng vào một ngày quy định được ghi vào hợp đồng tín dụng. Trường hợp đặc biệt, NH cho vay và khách hàng thoả thuận về thời điểm thu lãi.

- Chuyển nợ quá hạn: đến thời điểm cuối cùng của thời hạn cho vay đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, nếu khách hàng không trả được hết số nợ gốc hoặc nợ lãi thì chuyển toàn bộ dư nợ gốc thực tế còn lại của hợp đồng tín dụng sang nợ quá hạn.

• Phương thức cho vay theo hạn mức:

- Cho vay theo hạn mức tín dụng được áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên và có đặc điểm sản xuất kinh doanh, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần.

- Hạn mức tín dụng: NH cho vay căn cứ vào phương án hay dự án, kế hoạch sản xuất, kinh doanh, nhu cầu vay vốn của khách hàng, tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị tài sản đảm bảo tiền vay theo quy định của NHTCB, khả năng nguồn vốn của NHTCB để tính toán và thoả thuận với khách hàng một hạn

mức tín dụng duy trì trong thời hạn nhất định hoặc theo chu kì sản xuất kinh doanh. Việc thoả thuận này phải được thể hiện và kí kết bằng hợp đồng tín dụng.

1.2.2 Cho vay ngắn hạn các công trình xây dựng: Thông thường để tài trợ các công trình xây dựng lớn người vay hay vay vốn trung và dài hạn, tuy nhiên trong quá trình chờ giải ngân vốn, doanh nghiệp thường phải đi vay ngắn hạn để phục vụ các hoạt động giải phóng mặt bằng, thuê nhân công, mua thiết bị xây dựng, nguyên vật liệu. Khi giai đoạn xây dựng kết thúc, doanh nghiệp sử dụng vốn được giải ngân để trả cho các khoản vay ngắn hạn hoặc sử dụng công trình để vay thế chấp dài hạn. Kỳ hạn của những khoản vay này được tính toán theo các giai đoạn thi công khác nhau, có thể dài hơn 1 năm.

1.2.3 Cho vay kinh doanh bán lẻ: Đối tượng khách hàng của loại vay này là những người kinh doanh hàng hoá lâu bền như ô tô, đồ dùng gia đình... Ngân hàng có thể cho vay thông qua việc hỗ trợ người tiêu dùng mua trả góp hàng hoá các hợp đồng trả góp sẽ được Ngân hàng mua lại. Ngoài ra Ngân hàng cho những người bán lẻ vay mua hàng và sử dụng ngay những hàng hoá này để làm vật thế chấp, khi hàng hoá bán thu được tiền sẽ trả lại cho Ngân hàng.

1.2.4 Bảo lãnh

❖ **Bảo Lãnh:** Bảo lãnh là sự cam kết của người nhận bảo lãnh sẽ thực hiện đầy đủ nghĩa vụ và quyền lợi nếu người được bảo lãnh không thực hiện đúng và đủ những cam kết đối với bên yêu cầu bảo lãnh. Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động bảo lãnh rất phong phú và đa dạng

❖ **Đồng bảo lãnh**

Đồng bảo lãnh là việc bảo lãnh của một nhóm các tổ chức tín dụng (từ 2 trở lên) cho một dự án do một tổ chức tín dụng làm đầu mối phối hợp với các bên bảo lãnh để thực hiện, nhằm nâng cao năng lực và hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng và của tổ chức tín dụng.

1.2.5 Cho vay chiết khấu chứng từ có giá:

Chứng từ có giá là những phương tiện chuyển tải và dự trữ giá trị, do những đơn vị được phép phát hành hợp pháp như: Kỳ phiếu, Trái phiếu, Tín phiếu, Thương phiếu ... Những chứng từ này được luật pháp thừa nhận. Chúng được coi là tài sản của những người sở hữu. Khi chưa đến hạn thanh toán, người sở hữu chúng có thể mang chúng đến bán tại NHTM. Việc mua các

chứng từ chưa đến hạn thanh toán của khách hàng được gọi là nghiệp vụ chiết khấu.

Như vậy, chiết khấu chứng từ có giá là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn được thực hiện dưới hình thức chuyển nhượng quyền sở hữu chứng từ cho ngân hàng để nhận một khoản tiền bằng mệnh giá trừ đi mức chiết khấu.

1.2.6 Nghiệp vụ thấu chi

Thấu chi là một nghiệp vụ cho vay ngắn hạn bổ sung vốn lưu động nhằm cân đối ngân quỹ hàng ngày trên tài khoản vãng lai của khách hàng. Nghiệp vụ thấu chi được thực hiện bằng cách cho phép khách hàng được dư nợ tài khoản vãng lai một số lượng tiền nhất định và trong một thời gian nhất định.

1.3 Một số quy định chung về cho vay ngắn hạn.

- ◆ **Mục đích cho vay:** nhằm bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp để hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục.
- ◆ **Đối tượng cho vay:** là các tổ chức, cá nhân có tư cách pháp nhân và thể nhân.
- ◆ **Hạn mức cho vay:** Là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà Ngân Hàng Cho Vay và khách hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Hạn mức cho vay = Tổng nhu cầu vốn vay của khách hàng - Vốn tự có của khách hàng
- ◆ **Điều kiện vay vốn:**
 - Có năng lực pháp lý.
 - Có khả năng tài chính.
 - Có mục đích sử dụng vốn phù hợp với mục tiêu đầu tư.
 - Dự án đầu tư phải có tính khả thi và phải tính được hiệu quả trực tiếp.
 - Có trụ sở làm việc(Pháp nhân). Hộ khẩu thường trú hoặc tạm trú dài hạn tại địa bàn ngân hàng cấp tín dụng
 - Phải thực hiện đúng các quy định về đảm bảo tiền vay của chính phủ.
- ◆ **Thời hạn cho vay:** tối đa là 12 tháng.
- ◆ **Nguyên tắc cho vay:**
 - Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn.
 - Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích trong hợp đồng tín dụng đã thoả thuận và có hiệu quả.
 - Cho vay phải được đảm bảo theo đúng quy định của chính phủ.

1.4 Một số quy trình chung của tín dụng ngắn hạn căn bản

1.4.1 Khái niệm: Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả công việc của ngân hàng từ khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn của một khách hàng cho đến khi quyết định cho vay, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng.

1.4.2 Ý nghĩa:

Việc xác lập một quy trình tín dụng và không ngừng hoàn thiện nó đặc biệt quan trọng đối với một ngân hàng thương mại. Về mặt hiệu quả, một quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Về mặt quản lý, quy trình tín dụng có tác dụng: làm cơ sở cho việc phân định quyền, trách nhiệm cho các bộ phận trong hoạt động tín dụng và là cơ sở để thiết lập các hồ sơ, thủ tục vay vốn.

1.4.3 Các bước thực hiện một quy trình tín dụng căn bản

➤ Bước 1: Lập hồ sơ vay vốn

Bước này do cán bộ tín dụng thực hiện ngay sau khi tiếp xúc khách hàng. Nhìn chung một bộ hồ sơ vay vốn cần phải thu thập các thông tin như: Năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự của khách hàng. Khả năng sử dụng vốn vay. Khả năng hoàn trả nợ vay (vốn vay + lãi)

➤ Bước 2: Phân tích tín dụng

Phân tích tín dụng là xác định khả năng hiện tại và tương lai của khách hàng trong việc sử dụng vốn vay và hoàn trả nợ vay. Với mục tiêu:

- Tìm kiếm những tình huống có thể xảy ra dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, dự đoán khả năng khắc phục những rủi ro đó, dự kiến những biện pháp giảm thiểu rủi ro và hạn chế tổn thất cho ngân hàng.
- Phân tích tính chân thật của những thông tin đã thu thập được từ phía khách hàng trong bước 1, từ đó nhận xét thái độ, thiện chí của khách hàng làm cơ sở cho việc ra quyết định cho vay.

➤ Bước 3: Ra quyết định tín dụng

Ở khâu này, ngân hàng sẽ ra quyết định đồng ý hoặc từ chối cho vay đối với một hồ sơ vay vốn của khách hàng.

➤ Bước 4: Giải ngân

Ở bước này, ngân hàng sẽ tiến hành phát tiền cho khách hàng theo hạn mức tín dụng đã ký kết trong hợp đồng tín dụng.

Nguyên tắc giải ngân đó là phải gắn liền sự vận động tiền tệ với sự vận động hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan, nhằm kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng và đảm bảo khả năng thu nợ. Nhưng đồng thời cũng phải

tạo sự thuận lợi, tránh gây phiền hà cho công việc sản xuất kinh doanh của khách hàng.

➤ **Bước 5: Giám sát tín dụng**

Ở bước này, nhân viên tín dụng phải thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế của khách hàng, hiện trạng tài sản đảm bảo, tình hình tài chính của khách hàng,... để đảm bảo khả năng thu nợ.

➤ **Bước 6: Thanh lý hợp đồng tín dụng**

1.5 Các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hoạt động tín dụng ngắn hạn

Để xem xét hiệu quả hoạt động của một Ngân hàng, ta sử dụng rất nhiều các chỉ tiêu khác nhau nhưng có thể xem xét chủ yếu với các chỉ tiêu sau:

1.5.1 Chỉ tiêu nợ quá hạn

Nợ quá hạn là những khoản nợ mà thời gian tồn tại của nó vượt quá thời gian cho vay theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng cộng với thời gian đã được gia hạn thêm nếu khách hàng yêu cầu. Nợ quá hạn có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau từ phía doanh nghiệp, hay do khách quan... Chỉ tiêu này cho thấy khả năng thu hồi vốn của ngân hàng đối với các khoản vay ngắn hạn. Tỷ lệ này càng cao càng chứng tỏ hoạt động của ngân hàng kém hiệu quả và ngược lại. Các ngân hàng luôn mong muốn giảm thấp tỷ lệ nợ quá hạn bởi nó làm giảm lợi nhuận của ngân hàng.

Tổng dư nợ quá hạn ngắn hạn

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Tổng dư nợ quá hạn ngắn hạn}}{\text{Tổng dư nợ cho vay ngắn hạn}}$$

Đây là một trong những chỉ tiêu chủ yếu đánh giá chất lượng tín dụng của một ngân hàng. Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn phản ánh chất lượng của khoản vay ngắn hạn. Tỷ lệ này càng nhỏ thì phản ánh chất lượng hoạt động của ngân hàng đó là hiệu quả. Còn nếu các tỷ lệ này càng lớn thì ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong kinh doanh, có thể từ việc mất khả năng thanh toán hoặc tệ hơn nữa là phá sản.

Tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn chịu ảnh hưởng của chính sách xóa nợ của ngân hàng, một ngân hàng có chính sách tốt là phải thiết lập được quỹ dự phòng rủi ro đủ mạnh và thông báo định kì về các món vay không có khả năng thu hồi. Tránh tình trạng trong một lúc phải thông báo con số nợ không có khả năng thu hồi là quá lớn và làm giảm tài sản của ngân hàng một cách nghiêm trọng.

Thông thường khi lập bảng theo dõi nợ quá hạn ngân hàng thường phải phân nợ quá hạn theo thời gian 30, 60, 90, 120 ngày. Sự phân loại này có ý nghĩa đối với việc quản lý chất lượng tín dụng và đánh giá thiết lập dự phòng mất vốn.

Tỷ lệ nợ xấu

$$\text{Tỷ lệ nợ Xấu ngắn hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn ngắn hạn}}{\text{Tổng dư nợ ngắn hạn}}$$

Khi nợ quá hạn khi tồn tại đến một thời điểm nào đó xuất hiện khả năng không thu hồi được khoản vay. Thì khoản nợ này được coi là nợ khó đòi. Nợ được coi là khó đòi thì đồng nghĩa là khó có thể thu hồi được vốn. Nếu tỉ lệ nợ khó đòi cao chứng tỏ hoạt động cho vay của ngân hàng kém hiệu quả. Và chất lượng của khoản vay là thấp.

1.5.2 Chỉ tiêu quản lý vốn

Đây là một chỉ tiêu rất quan trọng để đánh giá việc quản lý vốn của mỗi ngân hàng.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn} = \frac{\text{Thu nợ ngắn hạn}}{\text{Dư nợ ngắn hạn bình quân}}$$

Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn là một chỉ tiêu đánh giá quan trọng của chất lượng tín dụng ngân hàng. Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn cho thấy được mức độ luân chuyển vốn tín dụng ngắn hạn của ngân hàng, thời gian thu các khoản nợ ngắn hạn này là nhanh hay chậm, bao nhiêu ngày... Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn càng nhanh thì được xem như mức độ đầu tư tốt và ngược lại.

Tuy nhiên cũng cần chú ý rằng vòng quay vốn tín dụng còn phụ thuộc vào nhiều đặc điểm loại hình kinh doanh của doanh nghiệp đi vay. Các doanh nghiệp thuộc về lĩnh vực kinh doanh thương mại – dịch vụ thì có tốc độ vòng quay vốn nhanh hơn các doanh nghiệp thuộc về lĩnh vực xây dựng hay đầu tư công trình hoặc sản xuất thì có tốc độ vòng quay vốn chậm hơn.

1.5.3 Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn: chỉ tiêu này được tính theo công thức dưới đây

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn} = \frac{\text{Dư nợ ngắn hạn}}{\text{Nguồn vốn huy động NH}}$$

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cho thấy được khả năng cho vay của ngân hàng với khả năng huy động vốn. Đồng thời chỉ tiêu này còn thể hiện hiệu quả của khoảng cho vay ngắn hạn của ngân hàng có đạt được hiệu quả hay không. Theo

như công thức trên thì cho ta thấy khả năng dư nợ tín dụng ngắn hạn trên tổng số nguồn vốn huy động của ngân hàng đạt được bao nhiêu. Hay có nghĩa là trong tổng số nguồn vốn huy động được, cho vay ngắn hạn của ngân hàng đạt được bao nhiêu phần trăm.

1.5.4 Chỉ tiêu mức độ sinh lời của tín dụng ngắn hạn

Chất lượng tín dụng ngắn hạn được đánh giá thông qua mức độ sinh lời của phần thu nhập cho vay ngắn hạn đối với mức dư nợ cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này đánh giá mức độ hoạt động tín dụng ở khía cạnh kinh doanh của ngân hàng. Mức sinh lời cao cho thấy hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Lợi nhuận tín dụng ngắn hạn

Mức sinh lời của tín dụng ngắn hạn = $\frac{\text{Lợi nhuận tín dụng ngắn hạn}}{\text{Tổng Dư nợ ngắn hạn}}$

Tổng Dư nợ ngắn hạn

Trong hoạt động cho vay các NHTM luôn thực hiện lãi suất dương, do lãi suất đầu ra phải cao hơn lãi suất đầu vào cộng với chi phí nghiệp vụ ngân hàng. Nguồn thu từ hoạt động kinh doanh là nguồn thu chủ yếu để ngân hàng tồn tại và phát triển. Ngân hàng có thể tùy từng thời gian, điều kiện kinh doanh cụ thể để có chính sách khách hàng hợp lý, mở rộng đầu tư tín dụng, thu hút khách hàng nhưng vẫn đảm bảo cho hoạt động tín dụng có hiệu quả cao nhất. Lợi nhuận tín dụng ngắn hạn mang lại chứng tỏ các khoản vay không chỉ thu hồi được gốc mà còn thu hồi được lãi cho vay và đảm bảo độ an toàn của đồng vốn cho vay.

Lợi nhuận cho vay ngắn hạn

Tỉ lệ Lợi nhuận Ngắn hạn = $\frac{\text{Lợi nhuận cho vay ngắn hạn}}{\text{Tổng thu nhập}} \times 100\%$

Tổng thu nhập

Tỉ lệ này cho biết thu nhập từ tín dụng ngắn hạn đóng góp bao nhiêu phần trăm vào thu nhập chung của Ngân hàng. Từ đó, có thể nhận xét được vai trò của hoạt động tín dụng và chất lượng tín dụng ngắn hạn đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Hiện nay ngân hàng áp dụng nhiều giải pháp tình thế để đảm bảo chất lượng tín dụng, thể hiện qua nhóm chỉ tiêu định tính và định lượng. Nhóm chỉ tiêu định tính thể hiện cho vay đảm bảo các quy chế thể lệ tín dụng, đo lường mức độ thực hiện cũng như tuân thủ các quy trình quy chế cho vay tại ngân hàng, các yếu tố liên quan đến môi trường kinh tế xã hội, môi trường tự nhiên, con người, thông tin, các tài sản đảm bảo trong quá trình cho vay, công tác thẩm định cho vay cũng như thu hồi nợ sau khi cho vay. Nói chung nhóm chỉ tiêu này Nhóm chỉ tiêu định lượng nhằm phân tán rủi ro, đảm bảo các thông số

tiêu chuẩn để đánh giá chất lượng tín dụng như dư nợ của 10 khách hàng nhỏ hơn hoặc bằng 30% tổng dư nợ, dư nợ của một khách hàng nhỏ hơn hoặc bằng 10% vốn điều lệ và các quỹ, tỉ lệ nợ quá hạn nhỏ hơn hoặc bằng 5% tổng dư nợ...

Các nhóm chỉ tiêu trên có được thực hiện hay không là tùy thuộc vào ý thức chấp hành thể lệ tín dụng, qui trình kĩ thuật cho vay.

2.1 Tổng quan về NHTMCP kỹ thương Việt Nam:

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển:

✚ Sơ lược về Techcombank:

- Tên gọi: Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam
- Tên giao dịch quốc tế: Vietnam Technological And Commercial Joint

Stoct Bank.

- Trụ sở chính: Tòa nhà Techcombank, 15 Đào Duy Từ, Hà Nội.

- Website: <http://techcombank.com.vn>

✚ Quá trình hình thành và phát triển:

- Ngày thành lập: 27 tháng 9 năm 1993
- Vốn điều lệ hơn: ban đầu là 20 tỷ đồng, hiện nay nâng số vốn điều lệ lên đến 5.400.417.000 tỷ đồng, tổng tài sản hơn 92.534.000.000 tỷ đồng
- Trụ sở chính ban đầu: 24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội.
- Giấy phép hoạt động số 330/QĐ – NH5 ngày 08/10/1997 (thời gian hoạt động 99 năm).
- Các cổ đông lớn hiện nay: The HongKong and Shanghai Banking Corporation (HSBC), Tổng Công Ty Hàng Không Việt Nam (Việt Nam Airlines)...
- Mạng lưới hoạt động: 200 chi nhánh và phòng giao dịch tại 42 tỉnh, thành phố của Việt Nam , 5000 nhân viên, hơn 900 nhân viên bán hàng
 - **Miền bắc:** Hà Nội, Bắc Ninh, Bắc Giang, Hà Tây, Hải Phòng, Hải Dương, Hưng yên, Lào cai, Lạng Sơn, Phú Thọ, Quảng Ninh, Thái Nguyên, Vĩnh Phúc.
 - **Miền Trung:** Bình Định, Đà Nẵng, Đăklăk, Huế, Khánh Hòa, Nghệ An, Quảng Nam.
 - **Miền Nam :** An Giang, Bà Rịa Vũng Tàu, Bình Dương, Đồng Nai, Cần Thơ, TP HCM.

2.1.2 Những thế mạnh trong hoạt động kinh doanh

Trong mười bảy năm qua, ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam đã tạo dựng được nền tảng hoạt động vững chắc, phát triển đội ngũ nhân sự và cải thiện sức mạnh tài chính. Chiếm được một số vị thế:

- Trở thành một trong ba ngân hàng TMCP hàng đầu hiện nay(đứng thứ 2 về lợi nhuận năm 2009)

- Có quan hệ đối tác chiến lược quan trọng nước ngoài: HSBC
- Tạo dựng một vị thế vững chắc tại miền Bắc và tăng trưởng độ nhận biết nhanh chóng tại khu vực miền Nam.
- Tổ chức đầu tiên tại Việt Nam triển khai hệ thống ngân hàng cốt lõi (core banking) giúp cạnh tranh hiệu quả trong tất cả các phân khúc của thị trường.
- Mạng lưới phân phối rộng lớn (gần 200 chi nhánh), và công nghệ ngân hàng hiện đại với Mobile banking và Internet banking
- Được công nhận là đơn vị dẫn đầu các ngân hàng trong nước về năng lực công nghệ (hơn 4 giải thưởng lớn).
- Khởi đầu với một đội ngũ những nhà lãnh đạo Việt Nam giàu kinh nghiệm.
- Đem đến những kiến thức chuyên môn đáng kể từ đối tác chiến lược HSBC trong các lĩnh vực như bán lẻ, quản trị rủi ro và tài chính.
- Tuyển dụng nhân tài từ những ngân hàng quốc tế hàng đầu nhằm tăng cường nội lực.

❖ **Tầm nhìn:**

Trong giai đoạn 2010 – 2014, Techcombank đang phấn đấu không ngừng nghỉ để trở thành ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam trên các phương diện độ tin cậy, chất lượng dịch vụ, ứng dụng công nghệ hiện địa và hiệu quả hoạt động. Techcom One với tầm nhìn mới “Trở thành ngân hàng tốt nhất và hàng đầu tại Việt Nam”, Và thông điệp chuyển đổi mang tên “ We change We lead”

❖ **Sứ mệnh**

◆ Trở thành đối tác tài chính được lựa chọn và đáng tin cậy nhất của khách hàng nhờ khả năng cung cấp đầy đủ các sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng và dựa trên cơ sở luôn coi khách hàng làm trọng tâm.

◆ Tạo dựng cho cán bộ nhân viên một môi trường làm việc tốt nhất với nhiều cơ hội để phát triển năng lực, đóng góp giá trị và tạo dựng sự nghiệp thành đạt.

◆ Mang lại cho cổ đông những lợi ích hấp dẫn, lâu dài thông qua việc triển khai một chiến lược phát triển kinh doanh nhanh mạnh song song với việc áp dụng các thông lệ quản trị doanh nghiệp và quản lý rủi ro chặt chẽ theo tiêu chuẩn quốc tế.

❖ **5 Giá trị cốt lõi**

◆ Khách hàng là trên hết: luôn xác định khách hàng là trọng tâm để phục vụ

- ◆ Liên tục cải tiến: không ngừng trao đổi, nâng cao học hỏi thêm kiến thức
- ◆ Tinh thần và phối hợp: luôn tin tưởng và hợp tác với các đồng nghiệp.
- ◆ Phát triển nhân lực: luôn trân trọng, phát huy năng lực của từng nhân viên
- ◆ Cam kết hành động: không thể hiện bằng lý thuyết mà bằng kết quả đã thực hiện được

2.2 Sơ lược về NHTMCP Kỹ Thương Việt Nam – Chi nhánh Chợ Lớn

2.2.1 Giới thiệu Techcombank chợ lớn

Vào năm 2003, sau khi triển khai thành công hệ thống phần mềm Globus trên toàn hệ thống vào ngày 16/12/2003 cùng với việc tiến hành xây dựng một biểu tượng mới cho ngân hàng. TCB đã chính thức đưa Chi Nhánh TCB - CLN vào hoạt động. Trụ sở chi nhánh TCB -CLN tọa lạc tại 78 – 80 – 82, Hậu Giang, Phường 16, Quận 6. Đây là một trong những Chi nhánh thành lập đầu tiên tại địa bàn phía nam. TCB - CLN là chi nhánh cấp 1, thứ 2 tại Tp.Hồ Chí Minh, được thành lập theo Quyết định số 656/NHNN – HCM của TCB

2.2.2 Đặc điểm, địa bàn hoạt động.

Chợ lớn là một trong những khu vực lưu thông trọng yếu của địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Tiếp giáp với các khu vực Quận 5, Quận 8, Quận 10, Quận 11, Bình Chánh và liền kề với khu trung tâm thương mại sầm uất, các chợ đầu mối, chợ lớn, là đầu mối lưu thông đi các tỉnh Miền Tây, Miền Đông,.. Ngoài ra đây là khu dân cư sầm uất với các hoạt động kinh doanh đa dạng và phong phú. Với các loại hình kinh doanh cá thể, tiểu thương.... Đa số dân cư sinh sống tại đây là người hoa, sống bằng các hoạt động kinh doanh như là: Thương mại, Sản xuất tiểu thủ công nghiệp.

TCB CLN là một trong những Chi Nhánh trong hệ thống TCB hạch toán theo phương thức báo sổ hàng ngày về Hội sở qua Bảng cân đối Tài sản cuối ngày trong hệ thống máy tính nối mạng. Mỗi Chi nhánh đều có phòng giao dịch trực thuộc, mọi giao dịch tại phòng giao dịch thuộc Chi nhánh phải chuyển về đây để tổng hợp Bảng cân đối và cuối ngày chuyển về Hội sở.

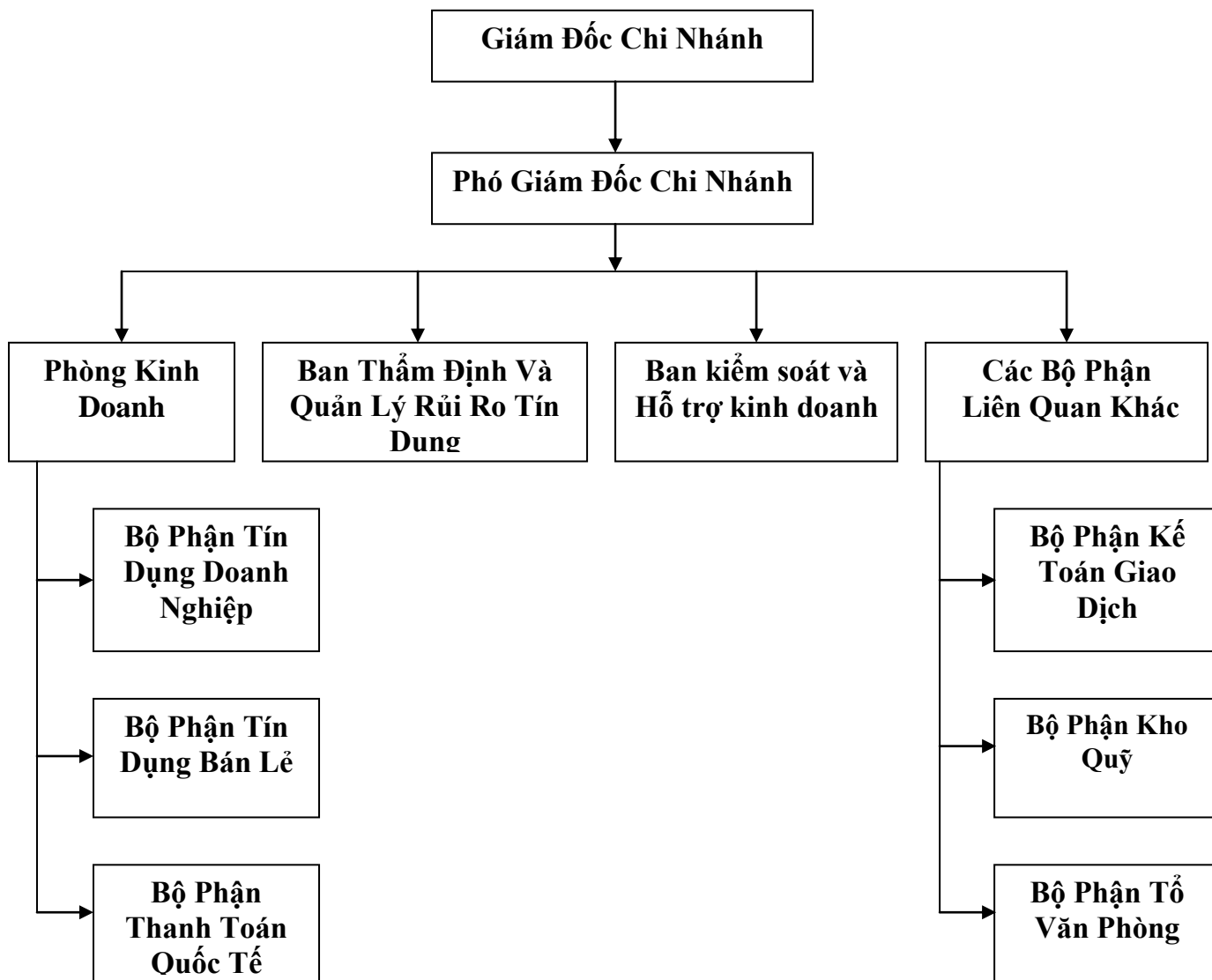
Một số địa điểm giao dịch trực thuộc hiện nay của Chi Nhánh CLN: PGD An Lạc, PGD Bình Phú , PGD Phú Thọ, PGD Tân Phú, PGD An Đông, PGD Bình Thới, PGD Lãng Bình Thăng, PGD Phong Phú, PGD Thuận Kiều, PGD Kinh Dương Vương PGD Hồng Bàng, PGD Quận 5, PGD Phú Lâm, PGD Hùng Vương, PGD An Lộc.

2.2.3 Bộ máy tổ chức hoạt động tại Chi nhánh Chợ Lớn

2.2.3.1 Cơ cấu tổ chức

Với khoảng 90 cán bộ nhân viên tại Techcombank Chợ Lớn được phân bổ vào các phòng bộ phận theo sơ đồ tổ chức sau:

Sơ đồ 2.2.3.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Techcombank Chợ Lớn



2.2.3.2 Chức năng và nhiệm vụ tổng quát của các phòng ban

❖ **Ban Giám Đốc:** Ban Giám đốc chi nhánh thực hiện vai trò lãnh đạo và thực hiện chức năng phê duyệt tín dụng theo ủy quyền của Tổng Giám đốc. Ngoài ra, để tăng cường khả năng kiểm soát rủi ro tín dụng, đồng thời nâng cao khả năng chủ động trong kinh doanh tại các chi nhánh, Hội đồng tín dụng tại các chi nhánh được thiết lập với các thành viên và có mức thẩm quyền phê duyệt tín dụng do TGD quy định trong từng thời kỳ.

❖ **Phòng kinh doanh:** bao gồm bộ phận tín dụng doanh nghiệp, bộ phận tín dụng cá nhân và bộ phận thanh toán quốc tế đều trực thuộc sự lãnh đạo của Ban giám đốc chi nhánh. Chịu trách nhiệm cao nhất là lãnh đạo phòng kinh doanh, và trưởng phó phòng tín dụng. Ngoài ra còn có các chuyên viên phụ trách hỗ trợ khách hàng. Chức năng, nhiệm vụ chủ yếu của phòng kinh doanh trong hoạt động tín dụng là:

+ Thực hiện công tác marketing, tiếp thị khách hàng, bán sản phẩm tín dụng và các sản phẩm ngân hàng khác của Techcombank

+ Thu thập thông tin về khách hàng vay vốn, đánh giá, phân tích khách hàng vay vốn, phân tích phương án kinh doanh, khả năng trả nợ, kiểm tra đánh giá các biện pháp đảm bảo tiền vay, tính pháp lý, giá trị tài sản đảm bảo nợ vay.

+ Lập hồ sơ thẩm định tín dụng, báo cáo chuyển hồ sơ cho lãnh đạo phòng kinh doanh.

+ Thực hiện một số công việc trong quá trình làm các thủ tục để giải ngân các khoản tín dụng đã được phê duyệt cho khách hàng

+ Theo dõi hoạt động của khách hàng, đôn đốc thu hồi nợ.

+ Bảo quản hồ sơ các loại hồ sơ vay mà mình quản lý

+ Chịu trách nhiệm trước ý kiến đề xuất cho vay của mình.

❖ **Ban thẩm định và quản lý rủi ro tín dụng:**

+ Thẩm định toàn bộ hồ sơ vay vốn, tờ trình của chuyên viên phân tích tín dụng. ghi ra ý kiến đề xuất cho vay hay không cho vay. Trình các cấp phê duyệt thuộc thẩm quyền quyết định. Và chịu trách nhiệm về ý kiến cho vay của mình.

+ Theo dõi, giám sát, kiểm soát rủi ro tín dụng tại chi nhánh: thực hiện đánh giá thường xuyên chất lượng danh mục tín dụng tại chi nhánh, thực hiện các báo cáo phân tích liên quan về tín dụng tại chi nhánh.

+ Tái thẩm định các hồ sơ tín dụng của phòng kinh doanh theo yêu cầu của TGD, BGD Chi Nhánh.

+ Hướng dẫn triển khai và kiểm soát việc thực hiện các quy định liên quan đến hoạt động tín dụng tại chi nhánh.

❖ **Ban kiểm soát và hỗ trợ kinh doanh:** BKS&HTKD trực thuộc sự lãnh đạo của BGD Chi Nhánh. Chức năng, nhiệm vụ chủ yếu:

+ Thực hiện các khâu hỗ trợ cho phòng kinh doanh, kiểm tra hoàn thiện hồ sơ khách hàng, đăng ký các giao dịch đảm bảo(nếu có)

+ Thực hiện các công việc trong quá trình làm các thủ tục để giải ngân các khoản tín dụng đã được phê duyệt cho khách hàng, bao gồm cả việc tham gia Định giá Tài sản đảm bảo.

+ Hạch toán kế toán các nghiệp vụ tín dụng phát sinh (Giải ngân thu nợ gốc lãi, hạch toán Tài sản đảm bảo, khai thác hạn mức...).

+ Kiểm soát hồ sơ tín dụng trước khi hạch toán giải ngân, lưu trữ hồ sơ tín dụng.

+ Lưu trữ tài sản và hỗ trợ khách hàng sau khi cho vay.

❖ **Các bộ phận liên quan khác:**

- *Kế toán, kho quỹ*: Phòng kế toán giao dịch và kho quỹ gián tiếp tham gia một phần vào việc thực hiện nghiệp vụ tín dụng, bao gồm: thực hiện thủ tục mở tài khoản, cấp ID cho khách hàng, lưu giữ một phần hồ sơ tín dụng của khách hàng.

- *Bộ phận kiểm soát nội bộ* (kiểm toán nội bộ): Bộ phận KSNB tham gia một phần vào hoạt động tín dụng với những chức năng sau: kiểm soát rủi ro sau khi cho vay thông qua hoạt động kiểm tra, rà soát lại tính đầy đủ, tính chính xác và tính tuân thủ các hồ sơ đã được phê duyệt và giải ngân. Phát hiện các rủi ro tiềm ẩn của khoản vay trong trường hợp các rủi ro đó chưa được phát hiện trong quá trình thẩm định và phê duyệt tín dụng. Phát hiện và đánh giá các rủi ro tiềm ẩn trong các quy trình nghiệp vụ (rủi ro hệ thống) liên quan đến hoạt động tín dụng. Từ đó đề xuất các biện pháp phù hợp để khắc phục và kiểm soát hiệu quả các rủi ro hệ thống đó.

- Tham gia vào hệ thống theo dõi sau khi cho vay.

- *Bộ phận thu hồi nợ*: Bộ phận thu hồi nợ thực hiện các chức năng chủ yếu sau: tiếp nhận các khoản vay khó đòi từ các đơn vị kinh doanh trên toàn hệ thống để tiếp tục thực hiện các biện pháp thu hồi nợ mang tính chất cương quyết và cứng rắn hơn. Rút kinh nghiệm từ những khoản vay khó đòi mà Techcombank đã gặp phải: chỉ rõ những nguyên nhân dẫn đến nợ khó đòi, nguyên nhân và các yếu tố ảnh hưởng dẫn đến thiệt hại (nếu có) cho Techcombank, để phổ biến kinh nghiệm đó cho các cán bộ, nhân viên tham gia vào hoạt động tín dụng, tránh lặp lại những sai lầm đó.

2.2.4 Một số qui định cho vay tại TCB – CLN

2.2.4.1 Đối tượng khách hàng: Là các cá nhân, tổ chức Việt Nam hay nước ngoài đáp ứng các điều kiện về năng lực pháp lý và đảm bảo thực hiện đúng các nguyên tắc và cam kết vay vốn của TCB

2.2.4.2 Điều kiện vay vốn tại TCB - CLN

- Là đối tượng khách hàng vay vốn tại TCB
- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp và phù hợp với định hướng hoạt động tín dụng của Techcombank.
- Có dự án đầu tư, phương án SXKD, phương án phục vụ đời sống khả thi, có hiệu quả và phù hợp với quy định của pháp luật.
- Có khả năng tài chính đủ để đảm bảo thực hiện phương án SXKD, phương án phục vụ đời sống theo quy định của TCB.
- Đáp ứng các điều kiện trong quy định cho vay của NHNN và thể lệ tín dụng do TCB ban hành.

2.2.4.3 Mức cho vay và giới hạn vay vốn tại TCB - CLN

Dựa trên nghị định ban hành các chính sách cho vay và giới hạn vay vốn của chính phủ. TCB xác định dựa trên nhu cầu vay vốn của khách hàng và khả năng cho vay của TCB. Theo đúng các quy định ban hành của chính phủ và NHNN.

- Việc xác định vốn tự có của TCB để làm căn cứ tính toán giới hạn cho vay tại các quy định nêu trên thực hiện theo quy định của NHNN Việt Nam.
- Khoản cho vay và tổng khoản cho vay đối với một khách hàng vượt quá 10% vốn tự có của TCB phải được HĐQT hoặc chủ tịch HĐQT phê duyệt.
- Mức phán quyết của Hội đồng tín dụng hội sở, Ban tổng giám đốc, Hội đồng tín dụng Trung tâm kinh doanh/ Sở giao dịch/Chi Nhánh, Ban giám đốc Chi Nhánh, Trưởng phòng giao dịch...được thực hiện theo các văn bản được ban hành cho đến khi có quy định mới.

2.2.4.4 Các phương thức cho vay ngắn tại TCB – CLN

Tùy theo đặc điểm hoạt động kinh doanh, nhu cầu vốn và uy tín của khách hàng đối với TCB mà khách hàng vay và TCB thỏa thuận cho vay theo phương thức dưới đây

❖ Cho vay từng lần(vay món)

Áp dụng với những đối tượng khách hàng không có nhu cầu vay vốn thường xuyên hoặc những khách hàng không đủ điều kiện được cấp hạn mức tín dụng. Mỗi lần vay vốn, khách hàng TCB xác định rõ mục đích sử dụng vốn, số vốn cho vay, lãi suất, thời hạn và các điều kiện khác của khoản vay. Mỗi lần vay hai bên lập một hồ sơ tín dụng, kí kết hợp đồng tín dụng và khế ước nhận nợ riêng biệt.

❖ Cho vay theo hạn mức tín dụng

Áp dụng đối với những khách hàng có đủ điều kiện: Hoạt động SXKD ổn định, có kế hoạch SXKD khả thi, có hiệu quả cao cho một giai đoạn nhất định, được TCB đánh giá là khách hàng có đủ uy tín. TCB và khách hàng căn cứ vào kế hoạch kinh doanh của khách hàng để xác định và thỏa thuận mức dư nợ tối đa mà khách hàng được phép vay và duy trì hạn mức đó trong một thời gian nhất định. Hai bên kí hợp đồng hạn mức tín dụng quy định về giá trị, thời hạn hiệu lực của hạn mức, phương thức giải ngân và các điều kiện khác của các khoản vay trong hạn mức. Trong phạm vi giá trị hạn mức đã thỏa thuận, mỗi lần giải ngân khách hàng lập đề nghị giải ngân và gửi tài liệu liên quan đến khoản vay cho TCB xem xét và giải ngân. Mỗi lần giải ngân, hai bên kí khế ước nhận nợ. Điều kiện giải ngân các khoản vay phải phù hợp với điều kiện vay vốn đã được quy định, định hướng tín dụng trong từng thời kì và các thỏa thuận trong hợp đồng cấp hạn mức tín dụng. Thời hạn duy trì các hạn mức phù hợp với thời gian thực hiện kế hoạch SXKD của khách hàng và quy định của TCB.

❖ Cho vay Bảo Lãnh/ Thư Tín Dụng

TCB tài trợ cho các doanh nghiệp thực hiện các bảo lãnh, thư tín dụng cho doanh nghiệp trong ngắn hạn, thực hiện các dịch vụ đấu thầu các dự án hoặc các bảo lãnh xuất khẩu.

➤ **Bảo lãnh gồm có các sản phẩm cho vay sau:** Bảo lãnh vay vốn – bảo lãnh tài chính, Bảo lãnh thanh toán – bảo lãnh thương mại, Bảo lãnh dự thầu, Bảo lãnh thực hiện hợp đồng, Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm, Bảo lãnh tạm ứng.

Tỷ lệ tài sản bảo đảm cho từng loại bảo lãnh

- Bảo lãnh vay vốn, thanh toán, bắt buộc phải có đầy đủ tài sản đảm bảo cho 100% giá trị thư bảo lãnh
- Bảo lãnh dự thầu: ký quỹ + TSBĐ tối thiểu 20% trị giá thư BL
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng, chất lượng sản phẩm: ký quỹ + TSBĐ tối thiểu 30% trị giá thư bảo lãnh
- Bảo lãnh hoàn thanh toán/tạm ứng: ký quỹ 100%, hoặc nếu không ký quỹ, không đủ TSBĐ: thư bảo lãnh chỉ có hiệu lực khi số tiền tạm ứng đã được chuyển về tài khoản khách hàng tại TCB. TCB thực hiện phong tỏa 100% trị giá thư bảo lãnh. Trường hợp khách hàng có nhu cầu sử dụng tiền

tạm ứng để mua hàng hoá nguyên vật liệu phục vụ mục đích của hợp đồng => xem xét giải toả tối đa 70%

Thư tín dụng gồm có: Thư tín dụng chứng từ (L/C), Nhờ thu trả chậm (D/A), Nhờ thu trả ngay (D/P), Ghi sổ trả sau. Trong đó, các nghiệp vụ được thực hiện chủ yếu là chiết khấu hối phiếu, nhờ thu(D/A), D/P và T/T. Những hình thức tín dụng liên quan đến thư tín dụng

- Đối với nhà nhập khẩu:

- Mở thư tín dụng (L/C issuance): ngân hàng mở L/C nhập cho nhà nhập khẩu. Rủi ro (giảm thiểu bằng ký quỹ - *margin deposit* của nhà NK):
 - Hàng không đến mà vẫn phải thanh toán
 - Chứng từ sạch, nhà NK không nhận hàng mà vẫn phải thanh toán
 - Cho vay thanh toán L/C: ngân hàng cung cấp tín dụng giúp nhà nhập khẩu thanh toán L/C cho nhà xuất khẩu. Xảy ra khi nhà NK nhận chứng từ (để nhận hàng), kể cả khi chứng từ có sai biệt (discrepancies). Nhà NK khi đó phải chấp nhận sai biệt

- Đối với nhà xuất khẩu:

“Xác nhận” L/C (L/C confirmation): ngân hàng xác nhận (confirming bank) bảo lãnh thanh toán nếu ngân hàng mở L/C không thanh toán

Cho vay thực hiện L/C (L/C prefinancing): ngân hàng cung cấp tín dụng đủ để nhà xuất khẩu có tiền sản xuất hàng xuất theo L/C

“Thương lượng” L/C (L/C negotiation): nhà xuất khẩu trình bộ chứng từ “sạch” hay “hoàn hảo” (clean) sau khi xuất hàng. Ngân hàng có thể “mua” lại bộ chứng từ và ứng tiền cho nhà XK và truy đòi (recourse) trở lại nhà XK nếu bộ chứng từ là giả mạo hay rủi ro của nhà xuất khẩu xảy ra

“Chiết khấu” L/C: nhà xuất khẩu trình bộ chứng từ có sai biệt, không “sạch” hay không “hoàn hảo”. Ngân hàng có thể ứng tiền cho nhà XK theo kiểu cho vay và truy đòi (recourse) trở lại nhà XK nếu nhà NK không thanh toán

❖ Cho vay theo hạn mức thấu chi

Là phương thức cho vay mà TCB thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận khách hàng được chi vượt số tiền trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với quy định của chính phủ và NHNN Việt Nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức tín dụng. TGD có trách nhiệm hướng dẫn chi tiết về điều kiện và phương thức tiến hành cho vay thấu chi để phù hợp với các quy

định về cho vay của TCB và báo cáo cho HĐQT. Và việc cho vay thấu chi phải được Hội đồng tín dụng hội sở phê duyệt.

Ngoài ra, TCB còn có thể cho vay theo các phương thức cho vay khác mà pháp luật không cấm, phù hợp với các quy định tại quy chế và điều kiện hoạt động kinh doanh của TCB và đặc điểm của khách hàng vay.

2.2.4.5 TGD ban hành các quy định, hướng dẫn các quy trình thực hiện những trường hợp không được cho vay

- Do nhu cầu vốn:

○ TCB không cấp tín dụng cho các nhu cầu vốn sau: mua sắm các hàng hóa, tài sản hoặc chi phí để hình thành các tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi.

○ Cho vay đảo nợ: Chỉ được thực hiện sau khi NHNN có văn bản quy định và HĐQT TCB có quyết định cho phép thực hiện.

○ TGD Techcom bank quy định chi tiết các nhu cầu vốn không được phép cho vay, hạn chế cho vay trong từng thời kỳ để việc cho vay được an toàn, có hiệu quả.

- Do đặc điểm đối tượng khách hàng: TCB không cho vay đối với các đối tượng khách hàng sau đây:

○ Thành viên HĐQT, BKS, TGD, phó TGD, Giám đốc, phó Giám đốc Chi nhánh, Giám đốc, phó Giám đốc trung tâm kinh doanh của TCB, cùng bố, mẹ, vợ, chồng, con.

○ Cán bộ, nhân viên của TCB trực tiếp thực hiện thẩm định, xét duyệt cho vay đối với những khoản vay có liên quan.

2.2.5 Quy trình tín dụng cho vay tại techcombank như sau

Theo hướng dẫn nghiệp vụ cho vay tại techcombank do TGD ban hành quy trình tín dụng chung tại Techcombank được thực hiện như sau:

2.2.5.1 Tiếp nhận hồ sơ, hướng dẫn khách hàng

CVQHKH nhận hồ sơ, tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn cần thiết theo quy định tại TCB. Bao gồm: hồ sơ tài chính, hồ sơ vay vốn, phương án kinh doanh, hồ sơ về tư cách năng lực pháp nhân

2.2.5.2 Thẩm định tín dụng

CVKH hàng căn cứ vào hồ sơ vay vốn cụ thể của khách hàng, thu thập các thông tin liên quan đến khách hàng và thực hiện thẩm định tín dụng đối với khách hàng. Thẩm định tín dụng bao gồm: thẩm định khách hàng vay vốn,

thẩm định phương án kinh doanh và thẩm định tài sản đảm bảo của khách hàng. Việc thẩm định của CVKH phải được thể hiện bằng báo cáo thẩm định và báo cáo thẩm định phải được lập theo mẫu quy định tại TCB.

2.2.5.3 Kiểm soát việc thẩm định tín dụng

Lãnh đạo phòng kinh doanh thực hiện lại việc kiểm soát nội dung phân tích tín dụng của chuyên viên khách hàng. Sau khi kiểm soát thì tùy theo khoản vay thuộc điều kiện nào sẽ trình cho các cấp phê duyệt theo đúng quy định của TCB.

Chuyên viên tái thẩm định thực hiện việc tái thẩm định đưa ra ý kiến các khoản vay sau đó trình ý kiến các khoản vay trình lên HĐQT Chi Nhánh/ GD(phó) Chi Nhánh/ BTGD hay các chuyên gia phê duyệt cấp cao, hay HĐQT hội sở/Miền nam. Tái thẩm định phải tuân thủ các nguyên tắc như sau:

- Thời gian tái thẩm định phải tuân thủ theo đúng thời gian quy định tại TCB.

- Ý kiến tái thẩm định phải độc lập với Chi Nhánh. Có thể ghi trực tiếp vào báo cáo thẩm định của Chi Nhánh hoặc lập thành văn bản riêng.

- Việc tái thẩm định chỉ thực hiện một lần duy nhất trong suốt thời gian cấp tín dụng

Ngoài ra, tái thẩm định còn kiểm soát các khoản cấp tín dụng theo đúng trình tự thẩm quyền(theo các cấp chuyên gia phê duyệt)

2.2.5.4 Phê duyệt tín dụng:

CVKH thực hiện trình hồ sơ vay lên các cấp phê duyệt. Sau khi đã có kiểm soát của lãnh đạo phòng kinh doanh, GD/Phó GD Chi Nhánh (nếu có), ý kiến tái thẩm định của khối TD&QTRR(nếu có). Thực hiện xét duyệt các khoản vay theo đúng thẩm quyền qui định.

2.2.5.5 Lập thông báo tín dụng và thỏa thuận với khách hàng

CVKH thuộc phòng kinh doanh tại đơn vị tại đơn vị lập thông báo tín dụng gửi khách hàng thông báo về các nội dung đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt. Thông báo TCB chấp nhận hay không chấp nhận khoản vay theo yêu cầu của khách hàng. Và việc thông báo này được lập theo mẫu có tại TCB.

2.2.5.6 Chuẩn bị và hoàn thiện hồ sơ vay

CVKH chuyển hồ sơ khách hàng cho BKS&HTKD soạn thảo các hợp đồng văn bản cần thiết, kiểm tra và ký trước khi chuyển về cho chuyên viên khách hàng ký.

BGDTTKD/ BGD Chi Nhánh thực hiện ký hợp đồng sau khi có đầy đủ chữ ký kiểm soát của Trưởng BKS&HTKD

2.2.5.7 Kiểm soát nội dung các hợp đồng văn bản

CVKH hoàn thiện hồ sơ, văn bản cho khách hàng để khách hàng ký kết và hướng dẫn khách hàng hoàn thiện các hồ sơ, giấy tờ cần thiết khác để hoàn thiện hồ sơ vay vốn

CVKH hàng phối hợp cùng BKS&HTKD tiến hành các thủ tục đảm bảo cần thiết trước khi ký kết hợp đồng đảm bảo. Nếu khách hàng tiến hành bàn giao tài sản ngay khi ký kết hợp đồng tài sản đảm bảo thì ban kiểm soát và hỗ trợ tiếp nhận hồ sơ và nhập kho tài sản đảm bảo theo đúng quy định của TCB. Đồng thời, chuyên viên khách hàng tiến hành hướng dẫn khách hàng mở ID (đối với những khách hàng chưa có ID tại TCB).

2.2.5.8 Ký kết các hợp đồng văn bản

Sau khi lãnh đạo phòng kinh doanh thực hiện kiểm soát và ký nháy vào hợp đồng văn bản thì CVKH chuyển hồ sơ lên cho GD hay P.GD Chi Nhánh để ký hợp đồng văn bản: hợp đồng tín dụng, hợp đồng tài sản đảm bảo, các thỏa thuận khác có liên quan tới khách hàng.

Việc ký kết phải đảm bảo nội dung pháp lý, tuân thủ theo đúng nội dung phê duyệt khoản vay và cấp xét duyệt khoản vay. Phòng kế toán giao dịch và kho quỹ thực hiện việc mở tài khoản và cấp ID cho khách hàng theo đúng những thủ tục quy định

2.2.5.9 Hoàn thiện hồ sơ giải ngân và lập tờ trình giải ngân

Sau khi ký kết các hợp đồng văn bản cần thiết và chuyển lại cho chuyên viên khách hàng. CVKH nhận hồ sơ và chuyển cho lãnh đạo phòng kinh doanh

Bao gồm hoàn thiện hồ sơ giải ngân, lập tờ trình giải ngân, kiểm soát hồ sơ giải ngân, ký duyệt tờ trình giải ngân và khuế ước cam kết nhận nợ, kiểm soát hạch toán giải ngân trên Globus và chuyển tiền giải ngân cho khách hàng

2.2.5.10 Kiểm soát hồ sơ giải ngân

Sau khi CVKH có tờ trình giải ngân đề nghị cho khách hàng, lãnh đạo phòng kinh doanh thực hiện việc kiểm soát lại nội dung các hợp đồng văn bản. Nếu toàn bộ các điều kiện của khoản vay theo nội dung đã phê duyệt đã được đáp ứng, các hồ sơ khoản vay đã đầy đủ thì ký kiểm soát vào tờ trình giải ngân và ký nháy vào khuế ước nhận nợ.

2.2.5.11 Ký duyệt tờ trình giải ngân và khuế ước nhận nợ

CVKH thực hiện trình hồ sơ giải ngân khoản vay lên BGD Chi nhánh thực hiện các thủ tục: ký duyệt tờ trình giải ngân, ký duyệt khuế ước nhận nợ, ký xác nhận trên các chứng từ rút tiền vay của khách hàng.

2.2.5.12 Kiểm soát và hoạch toán trên Globus

Sau khi trình duyệt ký kiểm soát từ ban giám đốc, CVKH bổ sung, điều chỉnh các nội dung sai sót. Cán bộ phòng hỗ trợ kinh doanh cùng với CVKH kiểm tra độ chính xác các khoản vay, cũng như giấy tờ, rút tiền vay của khách hàng. Nếu phát hiện có sai sót phải báo ngay với ban lãnh đạo phòng kinh doanh hoặc báo ngay lên cho ban giám đốc chi nhánh.

Cán bộ BKS& HTKD thực hiện nhập số liệu và hoạch toán giải ngân cho khách hàng trên Globus. Trưởng ban KS& HTKD kiểm soát lại các hồ sơ giải ngân đầy đủ và hợp lệ. Các điều kiện cho vay của các cấp xét duyệt được thực hiện, kiểm tra trên Globus và chứng từ rút tiền vay.

2.2.5.13 Chuyển tiền giải ngân cho khách hàng

Sau khi hoạch toán trên Globus. Cán bộ BKS& HTKD chuyển tờ trình giải ngân và khuế ước nhận nợ đã được ban giám đốc ký duyệt cùng các chứng từ giải ngân chuyển cho phòng Kế toán giao dịch và ngân quỹ để thực hiện chuyển tiền giải ngân cho khách hàng.

Phòng KTGD &KQ nhận hồ sơ giải ngân, thực hiện đối chiếu với số tiền giải ngân đã được ký duyệt trên khuế ước nhận nợ và hoạch toán giải ngân cho khách hàng.

2.2.5.14 Kiểm tra theo dõi vốn vay và hoạt động của khách hàng

CVKH thực hiện kiểm tra việc sử dụng vốn vay và các hoạt động theo dõi, quản lý hoạt động của khách hàng vay vốn theo đúng quy định của Techcombank.

2.2.5.15 Theo dõi thu hồi nợ gốc và lãi vay

- CVKH thông báo cứ định kỳ theo thỏa thuận khoản vay giữa khách hàng và Techcombank, trước ngày trả lãi 5 ngày đôn đốc khách hàng trả lãi tiền vay đúng hạn.

- Định kỳ vào ngày 25 hàng tháng, cán bộ BKS & HTKD rà soát lại các khoản lãi vay chưa thu được trong tháng. Lập thông báo cụ thể cho phòng kinh doanh để CVKH đôn đốc và thu hồi nợ vay từ khách hàng trong tháng.

- Khi khách hàng đến thanh toán lãi vay, CVKH dẫn khách hàng hoàn tất các thủ tục khoản vay. Cán bộ BKS &HTKD thực hiện hoạch toán lãi vay

và gốc theo đúng thứ tự ưu tiên thu lãi vay trong hạn, lãi vay quá hạn, thu nợ và hoàn tất các thủ tục khoản vay.

- Khi khách hàng có nhu cầu giải chấp toàn bộ hay một phần tài sản thế chấp(tài sản đảm bảo) CVKH cùng với cán bộ BKS&HTKD thực hiện các thủ tục xuất kho, giải chấp và bàn giao tài sản đảm bảo cho khách hàng.

- Trường hợp khách hàng không trả được nợ khi đến hạn, tham chiếu các quy định về gia hạn nợ vay và theo dõi khách hàng, quản lý nợ quá hạn và trình xử lý tài sản đảm bảo.

Bảng 2.2.5: Quy trình tín dụng cho vay tại Techcombank

| STT | Các bước thực hiện | Nội dung thực hiện | Hồ sơ/ Chứng từ |
|-----|---|---|--|
| 1 | Tiếp nhận và hướng dẫn hồ sơ khách hàng | - Tiếp nhận hồ sơ vay - Hướng dẫn các điều kiện thủ tục, hồ sơ vay vốn cho khách hàng | |
| 2 | Thẩm định tín dụng | - Thu thập các thông tin liên quan đến khách hàng và thực hiện thẩm định tín dụng đối với khách hàng.. - Lập báo cáo thẩm định và hồ sơ vay vốn kèm theo cho lãnh đạo phòng kinh doanh thực hiện nội dung kiểm soát thẩm định tín dụng | - Báo cáo thẩm định - Hồ sơ vay vốn. - Phương án kinh doanh - Tài sản đảm bảo |
| 3 | Kiểm soát việc thẩm định tín dụng | - Lãnh đạo phòng kinh doanh thực hiện việc kiểm soát lại nội dung phân tích tín dụng của chuyên viên khách hàng | - Bảng điểm khách hàng - hồ sơ vay - Báo cáo thẩm định |
| 4 | Tái thẩm định | - Chuyên viên tái thẩm định thực hiện việc tái thẩm định, đưa ra ý kiến về khoản vay sau đó trình lên HĐTD | - Báo cáo thẩm định - Tờ trình - Bộ hồ sơ vay |

| | | | |
|----------|---|--|---|
| <p>5</p> | <p>Phê duyệt khoản vay</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Chuyên viên khách hàng trình hồ sơ và khoản vay lên các cấp phê duyệt sau khi đã có ý kiến kiểm soát khoản vay của các cấp lãnh đạo, ý kiến tái thẩm định(nếu có) | <ul style="list-style-type: none"> - Tờ trình đã được duyệt - HSVV - HSTC - HSTSDB |
| <p>6</p> | <p>Thỏa thuận ký hợp đồng với khách hàng</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Lập thông báo tín dụng đến cho khách hàng - Soạn thảo các hợp đồng văn bản cần thiết cho khoản vay - Hoàn thiện hồ sơ và chuyển tài liệu cho khách hàng - Mở tài khoản và cấp ID cho khách hàng - kiểm soát nội dung hợp đồng văn bản và ký kết các hợp đồng văn bản | <ul style="list-style-type: none"> - Thông báo tín dụng - Hợp đồng tín dụng - Hợp đồng thế chấp - Các thỏa thuận khác với khách hàng nếu có |
| <p>7</p> | <p>Giải ngân, giám sát, đôn đốc thu hồi nợ gốc, lãi vay</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thiện hồ sơ giải ngân, lập tờ trình giải ngân - Kiểm soát hồ sơ giải ngân - ký duyệt tờ trình giải ngân và khuế ước cam kết nhận nợ. | <ul style="list-style-type: none"> - Phiếu luân chuyển chứng từ - Tờ trình giải ngân - Hồ sơ tài sản đảm bảo - Khuế ước cam kết và nhận nợ - Hợp đồng QLTSDB - Phiếu chuyển khoản hoặc giấy lĩnh tiền mặt |

| | | | |
|---|---|--|--|
| 8 | Kiểm soát và hoạch toán giải ngân trên Globus | <ul style="list-style-type: none"> - Kiểm soát hồ sơ giải ngân - Hoạch toán và duyệt giải ngân trên Globus - Chuyển tiền giải ngân cho khách hàng | <ul style="list-style-type: none"> - Thực hiện giải ngân trên Globus - Phối hợp thực hiện với phòng kế toán giao dịch và bộ phận ngân quỹ. |
| 9 | Tắt toán hợp đồng vay | <ul style="list-style-type: none"> - Khi khách hàng trả hết nợ vay, tiến hành hạch toán thu nợ, lãi và phí để tắt toán hợp đồng vay. - Chuyển hồ sơ qua phòng quản lý tính dụng để làm thủ tục giải chấp, xuất tài sản, trả lại hồ sơ nhà đất cho khách hàng | <ul style="list-style-type: none"> - Giấy nộp tiền của khách hàng - Giấy xuất kho tài sản đảm bảo tắt toán khoản vay. |

2.3 Tình hình hoạt động tín dụng ngắn hạn tại Chi Nhánh Chợ Lớn trong giai đoạn năm 2007 – năm 2009

2.3.1 Tình hình huy động vốn tại TCB – Chợ Lớn

Vốn là một trong những yếu tố cần thiết để phục vụ các doanh nghiệp, cá nhân thực hiện được mục tiêu kinh doanh của mình. Đặc biệt là với ngân hàng, nguồn vốn của NHTM chính là nguồn hình thành nên tài sản Có để đầu tư vào hoạt động kinh doanh của ngân hàng mình. Trong những năm 2007 – 2009 vừa qua, tình hình nguồn vốn và huy động vốn của TCB Chợ Lớn vừa qua được thể hiện trong bảng báo cáo chỉ tiêu sau:

Bảng 2.3.1 Tình hình huy động vốn tại Chi Nhánh Chợ Lớn

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 | Năm 2008/2007 | | Năm 2009/2008 | |
|---------------------|----------|----------|----------|---------------|--------|---------------|--------|
| | | | | Số tiền | % | Số tiền | % |
| Dân cư | 121.04 | 205.51 | 244.94 | 84.47 | 69.79 | 39.43 | 19.19 |
| Tiết kiệm | 60.05 | 192.6 | 208.93 | 132.55 | 220.73 | 16.33 | 8.48 |
| Tiền gửi thanh toán | 60.99 | 12.91 | 36.01 | -48.08 | -78.83 | 23.1 | 178.93 |
| Tổ chức kinh | 164.11 | 245.17 | 166.72 | 81.06 | 49.39 | -78.45 | -32 |

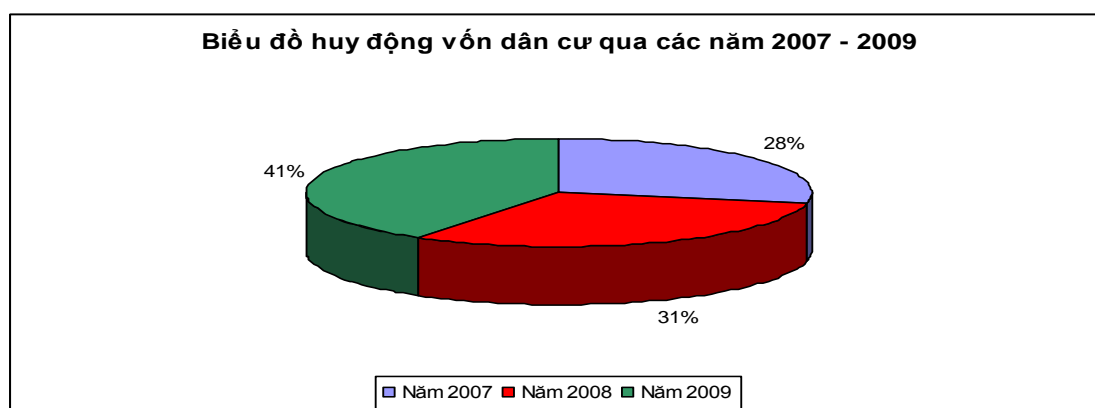
| | | | | | | | |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|
| tế | | | | | | | |
| Tiết kiệm | 2.76 | 202.29 | 64.51 | 199.53 | 7229.35 | -137.78 | -68.11 |
| Tiền gửi thanh toán | 141.46 | 27.28 | 83.19 | 114.18 | -80.72 | 55.91 | 204.95 |
| Khác | 19.89 | 15.6 | 19.02 | -4.29 | -21.57 | 3.42 | 21.92 |
| Tổng cộng | 285.15 | 450.68 | 411.66 | 165.53 | 58.05 | -39.02 | -8.66 |

(Nguồn: phòng kế toán Techcombank Chợ Lớn)

Bảng chỉ tiêu cho thấy được tình hình huy động vốn qua các năm của TCB - CLN là khá ổn định. Năm 2008 tình hình huy động vốn tăng trưởng khá mạnh so với năm 2007, đạt 450.68 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng trưởng đạt 58.05%. Đến năm 2009, số tiền huy động giảm nhẹ so với năm 2008 với số tiền là 39.02 tỷ đồng tốc độ giảm là 8.66%. Cụ thể thể như sau:

2.3.1.1 Tình hình huy động từ dân cư:

Biểu đồ 2.3.1.1 : Huy động vốn dân cư tại TCB-CLN năm 2007- 2009



Năm 2008, thu hút được sự tiết kiệm mạnh mẽ của dân cư với tổng số tiền huy động được là 205.51 tỷ đồng, tăng 69.79% so với năm 2007. Chiếm đa số là tiền gửi tiết kiệm với tỷ trọng đạt 93.7% trong tổng số huy động từ dân cư. Con số này đã chứng tỏ CN đã xây dựng chiến lược huy động vốn khá hiệu quả cùng với lãi suất huy động tiền gửi tiết kiệm khá hấp dẫn nên đã ngày càng thu hút dân cư gửi tiền vào ngân hàng, với nhiều sản phẩm huy động vốn đã đa dạng, nay lại càng phong phú thích hợp với nhiều đối tượng dân cư như ví dụ như: tiết kiệm dự thưởng, chứng chỉ lộc xuân, phú an Khang, tiết kiệm Online,... trong đó, tiền gửi thanh toán của dân cư có xu hướng giảm qua các năm. Đặc biệt, năm 2008, loại tiền gửi này của dân cư giảm tới 78.83 % so với năm 2007. Nguyên nhân chủ yếu là do năm 2008 tình hình sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn, bên cạnh đó là sức hấp dẫn của lãi suất tiền gửi tiết kiệm

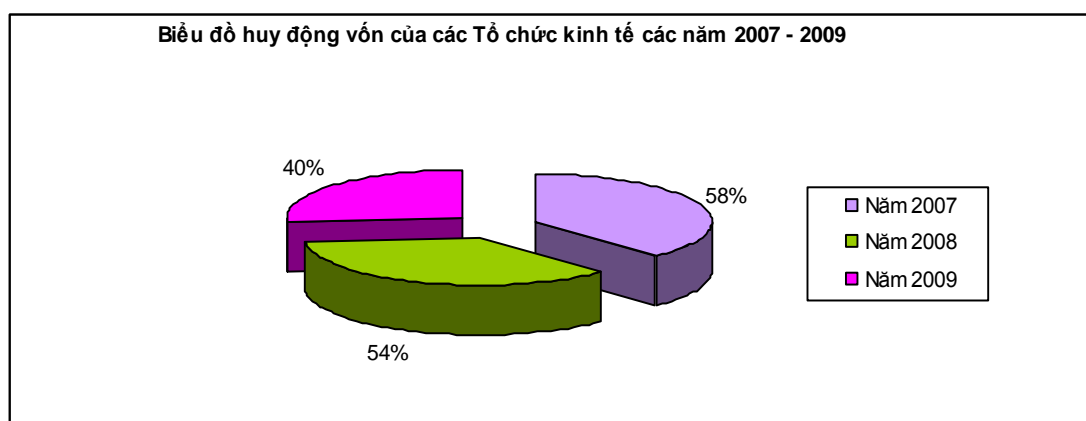
nên hầu hết bộ phận dân cư chuyển sang gửi tiết kiệm nhằm kiếm lợi nhuận cao hơn và an toàn hơn.

Sau khi giảm mạnh đến 78.83% vào năm 2008. Năm 2009, nguồn vốn huy động tiền gửi thanh toán của tổ chức dân cư đạt 36.01 tỷ đồng, con số này tăng đáng kể so với năm 2008 là 23.10 tỷ đồng, mức tăng ứng là 64.17%. những con số này cho thấy được mức phản ứng của dân cư trước tình hình kinh tế còn chưa ổn định. Tuy nhiên, đến năm 2009, khi tình hình khó khăn kinh tế lắng xuống cũng như uy tín cũng như thương hiệu mạnh của TCB được khẳng định mạnh trên thị trường tài chính đã khôi phục được niềm tin của dân chúng giao dịch qua TCB.

2.3.1.2 Tình hình huy động từ các tổ chức kinh tế:

Các tổ chức kinh tế là một trong những đối tượng dễ bị ảnh hưởng nhất của nền kinh tế. Con số tăng mạnh đến 49,39% và giảm vẫn còn mạnh đến 32% vào năm 2009 đã vô tình tố cáo nên điều này.

Biểu đồ 2.3.1.2 : Huy động vốn tổ chức kinh tế tại TCB-CLN năm 2007- 2009



Năm 2008 chứng kiến sự huy động vốn tăng lên khá mạnh mẽ. Trong đó, nguồn vốn huy động từ các TCKT tăng lên mạnh mẽ là có sự đáng ghi nhận từ tiền gửi tiết kiệm của các TCKT. Nguyên nhân tăng đột biến này là do trong năm 2008 các TCKT đang gặp phải e ngại của tình hình sản xuất kinh doanh đang còn nhiều khó khăn chung. Bên cạnh đó, TCB CLN lại ấn định lãi suất huy động từ các tổ chức kinh tế khá linh hoạt và hấp dẫn, thu hút các tổ chức kinh tế gửi vốn vào ngân hàng để hưởng lãi. Do đó, thay vì mở rộng, đầu tư cho các hoạt động kinh doanh. Các TCKT đã lựa chọn chuyển sang gửi tiết kiệm để kiếm được lợi nhuận cao hơn.

Năm 2009, chứng kiến mức phục hồi trở lại của tiền gửi thanh toán của tổ chức kinh tế đạt 83.19 tỷ đồng, tăng rất đáng kể so với năm 2008, tốc độ tăng trưởng khoảng 204.95%. Nguyên nhân là các doanh nghiệp đã khắc phục được phần lớn những khó khăn trong tình hình sản xuất kinh doanh, do đó nhu cầu thanh toán qua ngân hàng của các tổ chức này từ đó cũng tăng theo.

❖ **Nhận xét:**

Nhìn chung, tình hình huy động vốn tại Chi Nhánh Chợ Lớn đạt mức ấn tượng trong năm 2008 và có giảm nhẹ so với năm 2009. Tuy nhiên, điều này không tránh khỏi khi kinh tế còn nhiều khó khăn trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế toàn cầu.

2.3.2 Tổng quan về tình hình hoạt động tín dụng tại TCB - CLN

Tình hình biến động cho vay chung qua ở chi nhánh Chợ Lớn qua các năm 2007 – 2009 như sau:

Bảng 2.3.2 Tình hình hoạt động cho vay tại Chi nhánh Chợ Lớn

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 | So sánh chênh lệch | | | |
|------------------------------|----------|----------|----------|--------------------|--------|-----------|--------|
| | | | | 2008/2007 | | 2009/2008 | |
| | | | | Số tiền | % | Số tiền | % |
| Tổng doanh số cho vay | 3385.12 | 2976.27 | 3442.25 | -408.85 | -12.08 | 465.98 | 15.66 |
| Tổng doanh số thu nợ | 3287.63 | 2620.61 | 3211.96 | -667,02 | -20.29 | 591.35 | 22..57 |
| Tổng dư nợ | 1460.64 | 1716.31 | 1946.59 | 355.67 | 26.14 | 230.28 | 13.42 |
| Tổng nợ quá hạn | 10.15 | 29.68 | 21.53 | 19.53 | 192.41 | -8.15 | -27.46 |

(Nguồn: Phòng kinh doanh, Techcombank Chi Nhánh Chợ Lớn)

Bảng chỉ tiêu đã phản ánh hiện trạng chung tình hình cho vay tại TCB – CLN. Tổng dư nợ cho vay qua các năm luôn tăng trong mức ổn định. Với mức bình quân chung của sự tăng trưởng này là 15% cho mỗi năm. Đây số con số mang tính chất ổn định và khá an toàn. Doanh số cho vay năm 2008 lại sụt giảm so với năm 2007, với mức sụt giảm không đáng kể (408.85 tỷ đồng hay giảm 12.8% so với năm 2007). Bước sang năm 2009, tình hình cho vay có sự chuyển biến tốt hơn khi tăng trưởng của mức cho vay đạt 15.66% so với năm 2008. Từ tình hình sụt giảm của Chi Nhánh Chợ Lớn cũng như toàn bộ xu

hướng chung của ngân hàng có thể thấy được tình hình khó khăn khi cuộc suy thoái kinh tế diễn ra

Từ bảng số liệu còn cho chúng ta thấy được công tác thu hồi vốn cũng đạt chất lượng khi doanh số thu hồi nợ năm 2009 tăng đột biến so với năm 2008 đạt 591.35 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng trưởng nhẹ khoảng 22.57%.

Nợ quá hạn có xu hướng tăng vào năm 2008 với tốc độ tăng 192.41%, con số này giảm hẳn vào năm 2009 với tốc độ giảm 27.46%. do tình hình kinh tế có nhiều khả quan hơn. Cho thấy, nợ quá hạn còn có khả năng thu hồi khi kinh tế được khởi sắc.

2.3.3 Tình hình cho vay ngắn hạn tại Chi nhánh Chợ Lớn.

2.3.3.1 Tình hình cho vay ngắn hạn chung tại Chợ Lớn: Tình hình cho vay chung được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.3.3.1 Tình hình tín dụng theo thời gian tại TCB Chợ Lớn

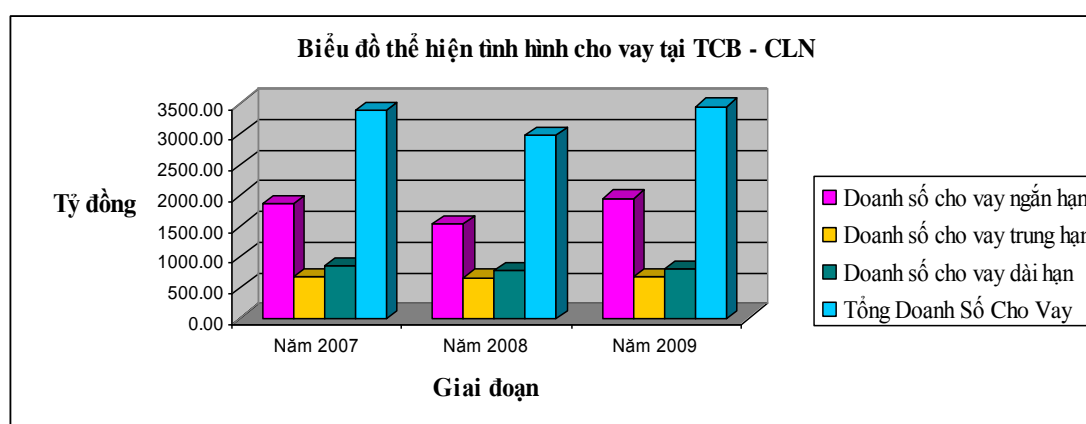
Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm | Năm | Năm | So sánh chênh lệch | | | |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|--------|-----------|-------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2008/2007 | | 2009/2008 | |
| | Số tiền | Số tiền | Số tiền | Số tiền | % | Số tiền | % |
| Doanh số cho vay ngắn hạn | 1861.82 | 1535.46 | 1955.89 | -326.36 | -17.53 | 420.43 | 27.38 |
| Doanh số cho vay trung hạn | 677.02 | 660.73 | 679.50 | -16.29 | -2.41 | 18.77 | 2.84 |
| Doanh số cho vay dài hạn | 846.28 | 780.08 | 806.86 | -66.20 | -7.82 | 26.78 | 3.43 |
| Tổng Doanh Số Cho Vay | 3385.12 | 2976.27 | 3442.25 | -408.85 | -12.08 | 465.98 | 15.66 |
| Doanh số thu nợ ngắn hạn | 1808.18 | 1351.97 | 1825.04 | -456.21 | -0.25 | 473.07 | 0.35 |
| Doanh số thu nợ trung hạn | 657.52 | 581.77 | 634.04 | -75.75 | -0.12 | 52.27 | 0.09 |
| Doanh số thu nợ dài hạn | 821.90 | 686.86 | 752.88 | -135.04 | -0.16 | 66.02 | 0.10 |
| Tổng Thu Nợ | 3287.60 | 2620.60 | 3211.96 | -667.00 | -0.20 | 591.36 | 0.23 |
| Dư nợ ngắn hạn | 803.29 | 1163.58 | 1310.06 | 360.29 | 0.45 | 146.48 | 0.13 |
| Dư nợ trung hạn | 344.77 | 396.47 | 436.04 | 51.70 | 0.15 | 39.57 | 0.10 |

| | | | | | | | |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|---------|--------|--------|--------|
| Dư nợ dài hạn | 312.58 | 156.25 | 200.50 | -156.33 | -0.50 | 44.25 | 0.28 |
| Tổng Dư Nợ | 1460.64 | 1716.30 | 1946.60 | 255.66 | 0.18 | 230.30 | 0.13 |
| Nợ quá hạn ngắn hạn | 5.58 | 15.31 | 12.23 | 9.73 | 174.37 | -3.08 | -20.10 |
| Nợ quá hạn trung hạn | 2.03 | 6.59 | 4.25 | 4.56 | 224.63 | -2.34 | -35.51 |
| Nợ quá hạn dài hạn | 2.54 | 7.78 | 5.05 | 5.24 | 206.30 | -2.73 | -35.13 |
| Tổng Nợ Quá Hạn | 10.15 | 29.68 | 21.53 | 19.53 | 192.41 | -8.15 | -27.46 |

(Nguồn: Phòng tín dụng doanh nghiệp Techcombank chợ Lớn)

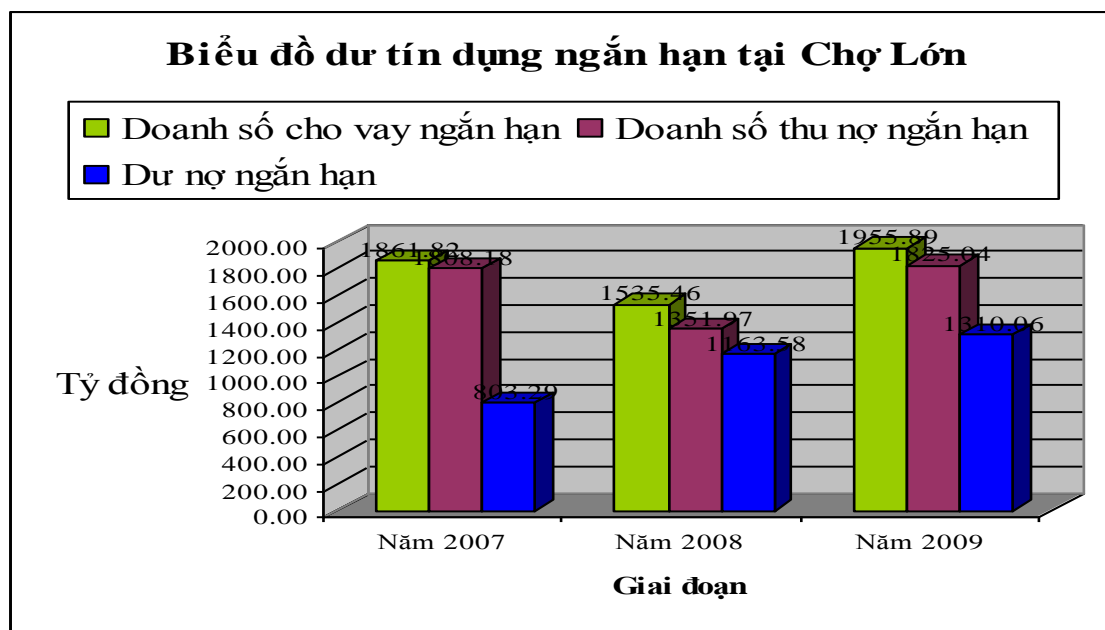
Biểu đồ 2.3.3.1 Biểu đồ tình hình tín dụng ngắn hạn tại TCB- CLN



Biểu đồ đã thể hiện hiện trạng tín dụng chung tại chi nhánh. Và đây cũng là một trong những phương hướng hoạt động mà TCB đã đề ra đó là trở thành một trong những ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam. Và điều này cũng không lấy làm lạ khi hoạt động cho vay ngắn hạn chiếm đến 55% tổng số cho vay của toàn hệ thống Chi Nhánh Chợ Lớn. Cho vay ngắn hạn năm 2008 giảm sút so với năm 2007 chỉ đạt mức 1535.46 tỷ đồng so với 1861.82 tỷ đồng năm 2007. Tuy nhiên tình hình khả quan hơn khi năm 2009 tình hình cho vay ngắn hạn đạt 1955.89 tỷ đồng tương ứng với mức tăng trưởng 27.4%. điều này lý giải bởi tình hình hoạt động cho vay gặp khó khăn hơn vào năm 2008, ngay cả việc khách hàng chọn ngân hàng để vay cũng như là việc ngân hàng phải chọn khách hàng uy tín để cho vay, cũng như việc thắt chặt tiền tệ của chính sách kinh tế vĩ mô nhà nước. Việc nguồn vốn huy động ở mức cao làm cho các ngân hàng nói chung cũng như Chi Nhánh Chợ Lớn nói riêng khó có thể cho vay trong khi lãi suất cho vay không đem lại kinh tế cho ngân hàng. Bởi thế khi đầu năm 2009, sau hàng loạt giải pháp kích thích kinh tế phát triển, cũng như khiến

khích các doanh nghiệp đi vào hoạt động trở lại. chính phủ đã ban hành chính sách hỗ trợ lãi suất cho vay đến 4% đã giúp cho tình hình cho vay có phần sáng sủa hơn vào năm 2009. Đồng thời, việc thu hút cho vay tăng trưởng là Do Ngân Hàng Chi Nhánh Chợ Lớn đã ban hành các chính sách lãi suất linh hoạt, chiến lược bán hàng tốt, tạo ấn tượng lòng tin thu hút được khách hàng đến vay tại chi nhánh cũng như chiến lược đa dạng hóa sản phẩm đáp ứng được nhu cầu của các tổ chức các nhân cần vay vốn. Bên cạnh đó, là do TCB luôn có nguồn vốn cho vay ổn định, dồi dào thu hút được khách hàng. Đã tạo được niềm tin cho khách hàng cũng như nâng cao vị thế cạnh tranh của mình trên con đường đi đến thành công.

Biểu đồ 2.3.3.2: Chi tiết tình hình cho vay ngắn hạn tại Chi Nhánh



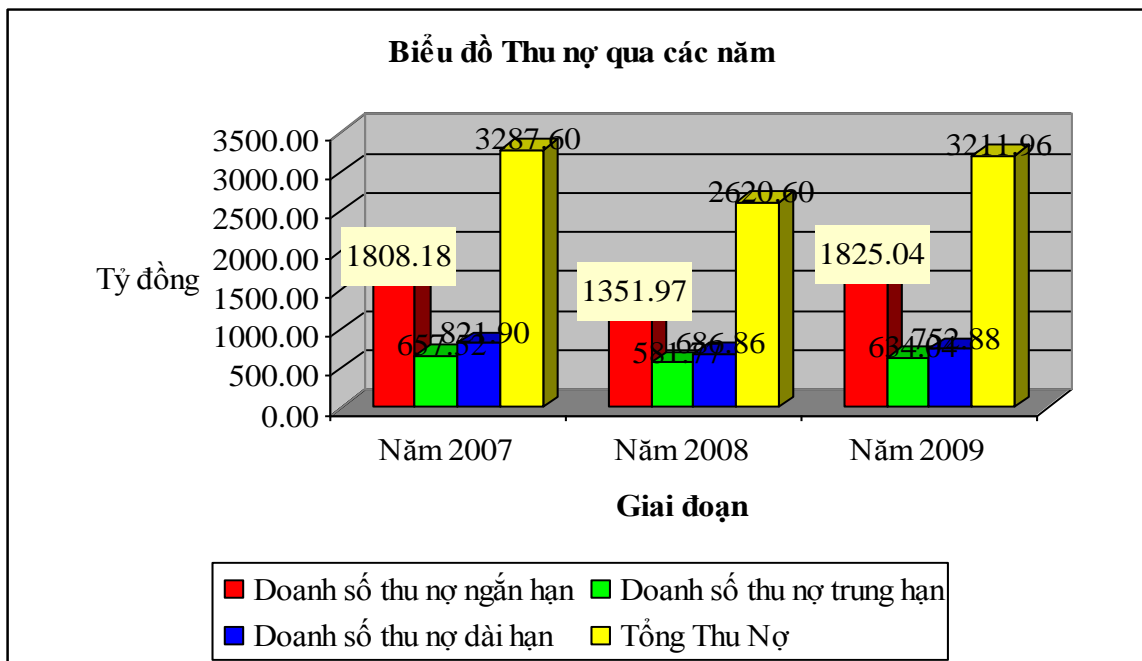
Biểu đồ cho thấy sự tăng trưởng khá đồng đều giữa tỷ lệ cho vay và thu hồi nợ. Tốc độ tăng tương ứng này khá phù hợp và an toàn. Cứ trong 1861.82 tỷ đồng phát vay, thì Chi Nhánh thu hồi được khá cao với 1808.18 tỷ đồng chiếm 72.45% số cho vay. Đây là con số thu hồi khá cao khi năm 2008 nền kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn. Chứng tỏ, công tác tín dụng tại chi nhánh vẫn hoạt động khá hiệu quả. Dư nợ tín dụng ngắn hạn tăng trưởng khá điều qua các năm. Điều này càng khẳng định vai trò ngân hàng bán lẻ hàng đầu mà TCB luôn muốn vươn đến.

Cụ thể mức tăng trưởng đạt qua các năm luôn dao động ở mức trung bình 29%. Tăng trưởng mạnh nhất vào năm 2009 đạt mức 360.29 tỷ đồng so với năm 2008. điều phần nào đã cho thấy được công tác tín dụng tại Chi Nhánh

Chợ Lớn luôn ổn định và tăng trưởng cho dù tình hình kinh tế còn khá nhiều khó khăn. Điều này cũng thật là hiếm hoi trong tình hình tài chính lúc bấy giờ. Các sản phẩm cho vay ngắn hạn đã và đang đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Gây được sự chú ý cũng như lòng tin với khách hàng.

Công tác thu nợ cũng luôn được Techcombank Chợ Lớn chú trọng. Hoạt động này vừa thu hồi được vốn vừa giúp ngân hàng đánh giá được mức độ uy tín của doanh nghiệp.

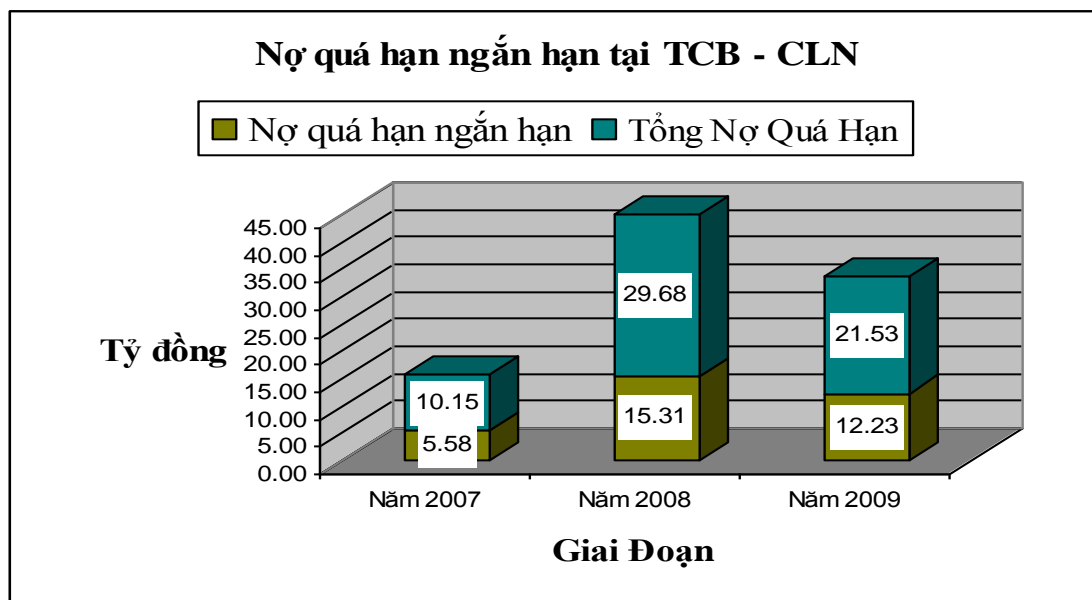
Biểu đồ 2.3.3.4: Thu nợ tín dụng ngắn hạn qua các năm



Do việc cho vay chủ yếu về mảng cho vay ngắn hạn nên việc thu hồi nợ của ngắn hạn chiếm tỷ trọng nhiều nhất đạt, trung bình đạt khoảng 50% trong tổng doanh số thu hồi được tại chi nhánh. Theo thời báo kinh tế Việt Nam, năm 2009 cũng đánh dấu những ngành sản xuất và dịch vụ tăng trưởng khá chưa đều và chưa vững. Nên công tác thu nợ cũng có bước phát triển và tình hình dự báo bình quân qua các năm khá ổn định.

Nợ quá hạn là một khoản mà bất cứ ngân hàng nào cũng không muốn mà mặc dù không thể nào tránh khỏi. Tại chi nhánh chợ lớn, các khoản nợ ấy luôn luôn tồn tại mặc dù chi nhánh đã vô cùng nỗ lực giảm bớt những khoản nợ quá hạn.

Biểu đồ 2.3.3.5: Nợ quá hạn ngắn hạn tại Chi Nhánh Chợ Lớn



Tuy nhiên nợ quá hạn không phải luôn luôn là một khoản nợ xấu. Năm 2008 với nền kinh tế khủng hoảng đã làm cho kinh tế của nước ta cũng dao động mạnh. Thêm vào đó là biến động của chu kỳ kinh tế năm 2008 là khá nhanh và mạnh. Cùng với đó là hoạt động cho vay tại chi nhánh chiếm đa số là cho vay ngắn hạn nên tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong nợ quá hạn tại Chi Nhánh. Luôn dao động ở mức 54.4%/năm. Đặc biệt năm 2008 mức độ tăng trưởng đạt mức kỷ lục đến 174.3% . Khi khó khăn của nền kinh tế bước sang giai đoạn lắng xuống. Mức nợ quá hạn ngắn hạn giảm xuống còn 12.23 tỷ đồng. Tương ứng với mức giảm nhẹ 20.10% điều này cho thấy được chiều hướng phát triển tốt của kinh tế.

2 3.3.2 Thực trạng tình hình cho vay ngắn hạn theo các tiêu chí

2.3.3.2.1 Tình hình cho vay ngắn hạn theo đối tượng cho vay

TCB – CLN tập trung cho vay dưới hai hình thức cá nhân và doanh nghiệp là chủ yếu. Điều này được thể hiện qua bảng số liệu cho vay ngắn hạn sau qua các năm 2007, 2008 và năm 2009.

Bảng 2.3.3.2.1 Cho vay ngắn hạn theo cơ cấu loại theo đối tượng cho vay

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| ĐỐI TƯỢNG | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 | So sánh chênh lệch | | |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|--------------|---------------|
| | | | | 2007/2008 | | 2008/2009 |
| <i>CÁ NHÂN</i> | 279.27 | 230.32 | 293.38 | -48.95 | -0.18 | 63.06 |
| <i>DOANH NGHIỆP</i> | 1582.55 | 1305.14 | 1662.51 | -277.41 | -0.18 | 357.37 |
| TỔNG CHO VAY | 1861.82 | 1535.46 | 1955.89 | -326.36 | -0.18 | 420.43 |
| <i>CÁ NHÂN</i> | 271.2 | 202.8 | 273.76 | -68.4 | -0.25 | 70.96 |
| <i>DOANH NGHIỆP</i> | 1536.98 | 1149.17 | 1551.28 | -387.65 | -0.25 | 402.11 |
| TỔNG THU NỢ | 1808.18 | 1351.97 | 1825.04 | -456.05 | -0.25 | 473.07 |
| <i>CÁ NHÂN</i> | 71.80 | 159.38 | 232.28 | 87.5788 | 1.22 | 72.90 |
| <i>DOANH NGHIỆP</i> | 731.49 | 1004.20 | 1077.78 | 285.001 | 0.39 | 147.76 |
| TỔNG DƯ NỢ | 803.29 | 1163.58 | 1310.06 | 372.58 | 0.46 | 220.66 |
| <i>CÁ NHÂN</i> | 1.12 | 5.36 | 4.33 | 3.8015 | 3.41 | -0.19 |
| <i>DOANH NGHIỆP</i> | 4.46 | 9.95 | 7.90 | 1.2293 | 0.28 | -0.21 |
| TỔNG NỢ QUÁ HẠN | 5.58 | 15.31 | 12.23 | 9.73 | 1.74 | -3.08 |

(Nguồn : Phòng kinh doanh, Techcombank Chợ Lớn)

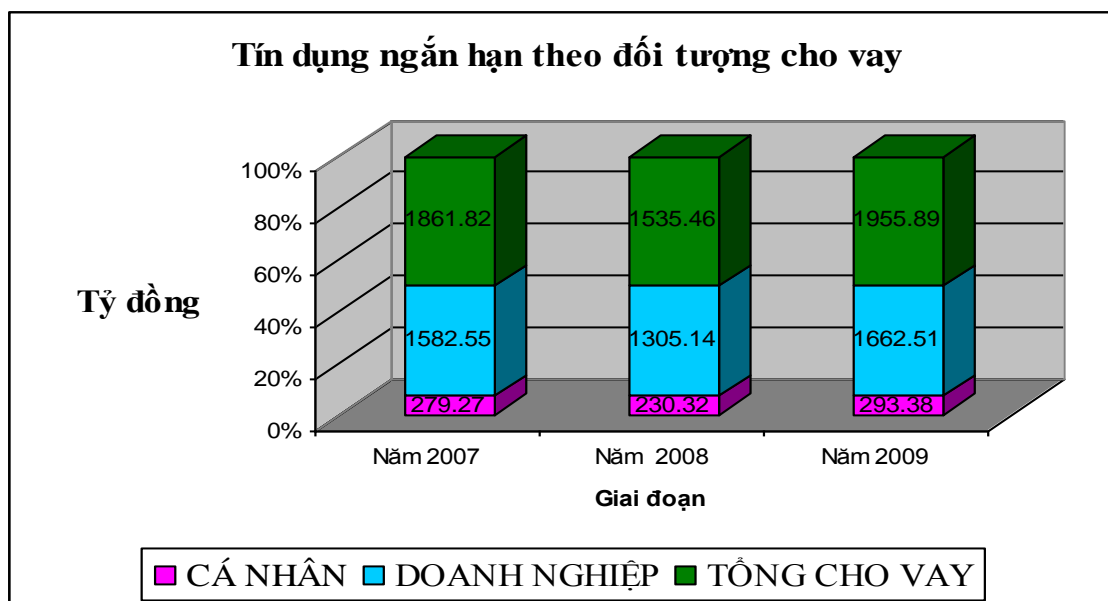
Bảng số liệu cho thấy hoạt động cho vay ngắn hạn chính yếu tại chi nhánh chủ yếu là ở loại hình doanh nghiệp. Các con số cho thấy dù qua các năm thăng trầm của kinh tế nhưng vẫn cho thấy được mức tăng trưởng điều và khá ổn định qua các năm.

Tình hình cho vay ngắn hạn theo loại hình cá nhân giảm nhẹ vào năm 2008 với mức giảm từ 279.27 tỷ đồng vào năm 2007 xuống còn 230.19 tỷ đồng vào năm 2008. tương ứng với mức giảm nhẹ 48.954 tỷ đồng đạt mức tăng trưởng giảm khoảng 17.5%. Năm 2009 ghi nhận lại mức tăng trưởng nhẹ đạt 293.38 tỷ đồng tăng cao hơn gần 63 tỷ đồng năm 2008, đạt mức tăng trưởng gần 27%. Mặc dù vậy, dư nợ tín dụng vẫn đạt mức mở rộng tăng điều qua các năm. Điều này cho thấy được chiến công tác cho vay tại chi nhánh ngày càng được nâng cao, chiếm được ưu thế của mình trên thị trường cho vay

Tình hình thu nợ qua các năm cũng chịu nhiều sự chi phối từ phía nền kinh tế. Thu hồi nợ năm 2008 giảm sút so với năm 2007 với mức giảm nhẹ

khoảng gần 456 tỷ đồng. và đạt mức tăng trở lại vào năm 2009 với mức tăng gần 473 tỷ đồng. Đây là dấu hiệu đáng mừng cho chi nhánh Chợ Lớn nói riêng và toàn bộ nền kinh tế nói chung.

Biểu đồ 2.3.3.2.1 Biểu đồ Dự nợ ngắn hạn theo loại đối tượng cho vay



Bên cạnh đó, mức cho vay ngắn hạn dành cho các doanh nghiệp cũng có xu hướng giống tình hình cho vay ngắn hạn theo cá nhân. Năm 2008 cũng ghi nhận sự giảm nhẹ nguồn tiền cho vay ra ngoài với mức giảm mạnh đạt mức 277.406 tỷ đồng, tương ứng với tốc độ giảm 17.54 % so với năm 2007. Sau đó là khoản tăng trưởng đạt 1662.5065 tỷ đồng vào năm 2009, ghi nhận những khởi sắc ở mức độ tăng trưởng mới là 27.4% tương ứng với mức tăng là 357.3655 tỷ đồng.

Tình hình cho vay ngắn hạn cá nhân cũng như doanh nghiệp đã phản ánh được thực trạng của nền kinh tế vào năm 2008. Với chính sách thắt chặt tiền tệ, vấn đề lạm phát được chính phủ kiểm chế, nâng mức lãi suất cho vay cao, hạn chế dòng tiền ào ra ngoài. Bên cạnh đó, là việc ngân hàng đã năng động, cùng với nỗ lực của chính phủ trong việc kiểm chế lạm phát đang lên cao của nền kinh tế cũng như chủ động kịp thời trong việc hạn chế rủi ro, giảm tỷ lệ nợ xấu trong ngân hàng. Mặt khác, việc huy động lãi suất cao khiến cho việc cho vay của ngân hàng cũng trở nên khó khăn hơn. Việc cạnh tranh của các ngân hàng nước ngoài càng gây áp lực cho các ngân hàng trong nước. Năm 2009 tình hình cho vay trở nên dễ thở hơn khi lúc này một khối lượng tiền từ nhà nước đã sẵn sàng bơm vào nền kinh tế. Chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp, tổ chức cá nhân vay lãi suất vay vốn lưu động lên đến 4%. Và kèm theo là một loạt các

chính sách hỗ trợ từ nhà nước đã góp phần thúc đẩy doanh số cho vay ngắn hạn tăng trưởng trở lại. Bên cạnh đó, tình hình tài chính trên thế giới chưa lấy lại cân bằng sau cuộc khủng hoảng kinh tế nên đã giảm sức ép cạnh tranh từ các ngân hàng nước ngoài. Góp phần thúc đẩy tăng trưởng tín dụng cho vay ngắn hạn.

Tình hình kinh tế cũng đã gián tiếp biện minh cho phần nợ quá hạn tại Chi nhánh khi con số này lên 15.31 tỷ vào năm 2008 và giảm lại vào năm 2009 với mức giảm xuống còn 12.23 tỷ đồng.

2.3.3.2.2 Tình hình cho vay ngắn hạn theo cơ cấu ngành

Cho vay theo cơ cấu ngành chủ yếu tại chi nhánh được phân loại cơ bản theo những ngành nghề sau

Bảng 2.3.3.2.2 Bảng số liệu cho vay ngắn hạn theo cơ cấu ngành

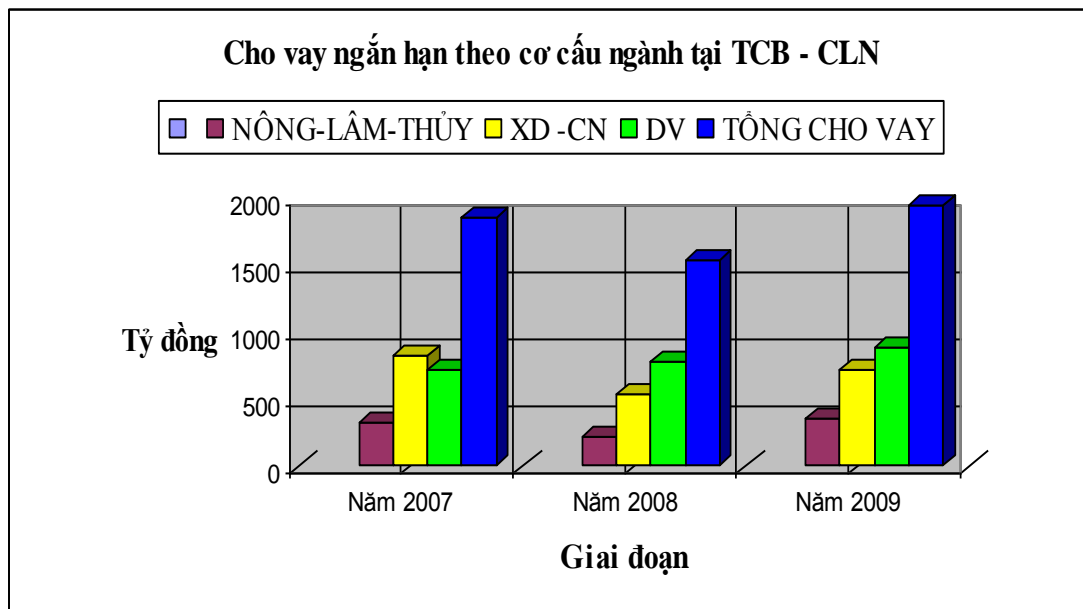
Đơn vị tính: Tỷ đồng

| CƠ CẤU NGÀNH | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 | So sánh chênh lệch | |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|---------------|
| | | | | 2007/2008 | 2008/2009 |
| <i>NÔNG-LÂM-THỦY</i> | 316.51 | 214.96 | 352.06 | -101.55 | 137.10 |
| <i>XD -CN</i> | 819.20 | 537.41 | 723.68 | -281.79 | 186.27 |
| <i>DV</i> | 726.11 | 783.08 | 880.15 | 56.97 | 97.07 |
| TỔNG CHO VAY | 1861.82 | 1535.46 | 1955.89 | -326.36 | 420.43 |
| <i>NÔNG-LÂM-THỦY</i> | 307.36 | 229.83 | 328.51 | -77.53 | 98.67 |
| <i>XD -CN</i> | 795.60 | 473.19 | 657.01 | -322.41 | 183.82 |
| <i>DV</i> | 705.22 | 648.95 | 839.52 | -56.27 | 190.57 |
| TỔNG THU NỢ | 1808.18 | 1351.97 | 1825.04 | -456.21 | 473.07 |
| <i>NÔNG-LÂM-THỦY</i> | 136.56 | 162.90 | 235.81 | 26.34 | 72.91 |
| <i>XD -CN</i> | 353.45 | 407.25 | 484.72 | 53.81 | 77.47 |
| <i>DV</i> | 313.28 | 593.43 | 589.53 | 280.14 | -3.90 |
| TỔNG DƯ NỢ | 803.29 | 1163.58 | 1310.06 | 360.29 | 146.48 |
| <i>NÔNG-LÂM-THỦY</i> | 0.89 | 1.53 | 1.90 | 0.64 | 0.36 |
| <i>XD -CN</i> | 2.23 | 4.90 | 4.34 | 2.67 | -0.56 |
| <i>DV</i> | 2.46 | 8.88 | 5.99 | 6.42 | -2.89 |
| TỔNG NỢ QUÁ HẠN | 5.58 | 15.31 | 12.23 | 9.73 | -3.08 |

(Nguồn: phòng kinh doanh Techcombank chi nhánh Chợ Lớn)

Qua bảng kết quả phân phối nguồn vốn vay ngắn hạn tại Techcombank chi nhánh Chợ Lớn cho thấy tổng cho vay ngắn hạn năm 2007 chủ yếu tập trung ở ngành thương mại, sản xuất chiếm đến khoảng 819 tỷ đồng. Đây là thời điểm “nóng lên” trong nước cũng như trên thế giới. Nhu cầu sản xuất tiêu dùng, xuất khẩu tăng cao. Các hoạt động sản xuất, chế biến lúc này phát triển khá mạnh. Hòa vào xu hướng chung đó, Techcombank Chi nhánh Chợ Lớn cũng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của mình. Đây cũng là lúc triển khai mạnh mẽ các sản phẩm với lãi suất cho vay linh hoạt, đẩy mạnh công tác thẩm định đầu tư cho các doanh nghiệp.

Biểu đồ 2. 3.3.2.2 Cơ cấu nợ của các ngành kinh tế năm 2007 - 2009

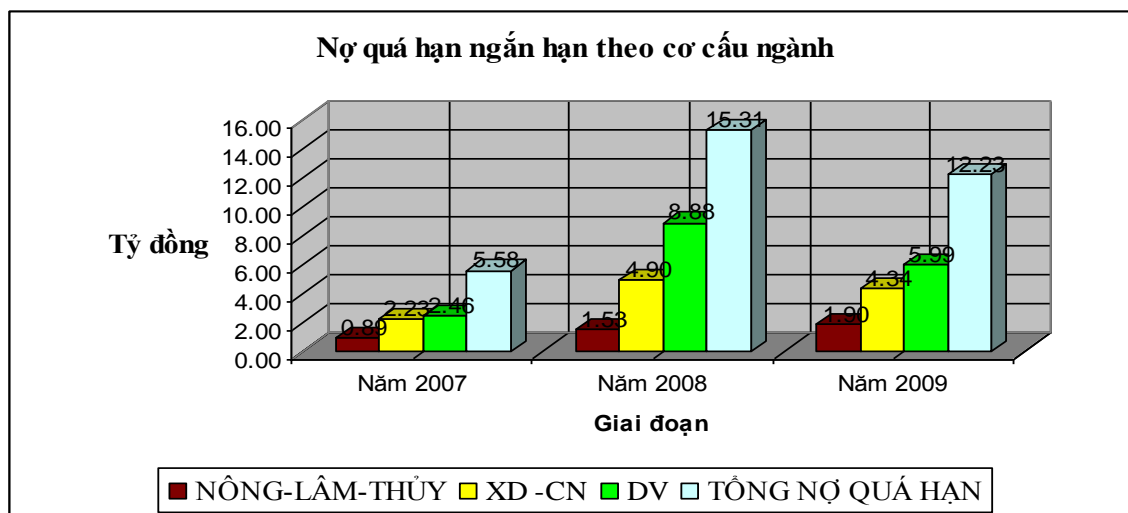


Năm 2008 ghi nhận những khó khăn của toàn bộ kinh tế, các hoạt động cho vay giảm nhẹ lại. Trong đó ngành dịch vụ vẫn chiếm tỷ trọng cao trong khối lượng cho vay cũng như tổng dư nợ tại chi nhánh. Có thể nhận thấy được đây là ngành có ít rủi ro trong nền kinh tế còn nhiều khó khăn. Có thể vì vậy mà đây là ngành có xu hướng cho vay chung không những chỉ riêng tại Techcombank chợ lớn mà còn là xu hướng chung của cả nền kinh tế trong thời kỳ này.

Năm 2009 đã có những bước phục hồi ban đầu của nền kinh tế khi tỷ trọng cho vay cũng như thu nợ đã có bước phục hồi đáng kể. Tổng cho vay, dư nợ, thu nợ của tất cả các ngành có xu hướng khắc phục rõ rệt. Có thể thấy rõ ở ngành Công nghiệp và xây dựng. Ngành xây dựng lấy lại thế phục hồi khi có mức thu nợ trở lại lên đến 657 tỷ đồng., mức dư nợ lên đến 720 tỷ đồng. Đây là ngành có đặc thù khá đặc biệt, và cũng là ngành có lợi nhuận rất cao. Đồng thời

đây cũng là ngành có tỷ lệ rủi ro nhất trong các ngành kinh doanh. Đối với ngành CN – XD thì ngoài tình hình ko thuận lợi của môi trường vĩ mô thì việc chi nhánh đồng ý cơ cấu lại thời hạn trả nợ 10 ngày sau khi đáo hạn cho một số khoản vay nhằm mục đích tạo điều kiện cho các khách hàng thu xếp nguồn trả nợ.

Biểu đồ 2.3.3.2.3 Nợ quá hạn ngắn hạn theo cơ cấu ngành



Nợ quá hạn ngành nông, lâm nghiệp – thủy sản năm 2008 tăng 154,98 % so với năm 2007 (tăng 2.4297 tỷ đồng) và năm 2009 giảm xuống 35,64 % so với năm 2008 (giảm 0.28 tỷ đồng). Nguyên nhân của tình hình này có thể thấy là do "Cơn lốc" khủng hoảng tài chính bắt đầu tác động đến nông sản xuất khẩu từ tháng 9/2008. Cùng với đó, hầu hết các nước đều được mùa khiến giá nông, lâm, thủy sản giảm nhanh và ở mức quá thấp, tác động sâu sắc đến nông nghiệp. Nếu tháng 7/2008, kim ngạch xuất khẩu nông sản Việt Nam đạt kỷ lục 1,75 tỷ USD thì đến tháng 11/2008, con số này ước còn 1,2 tỷ USD, giảm gần 32%. Vụ Kế hoạch (Bộ NN-PTNT) nhận định, cuộc khủng hoảng tài chính nặng nề tại các thị trường chủ chốt như Mỹ, EU, Trung Quốc, Nhật Bản... chính là nguyên nhân khiến sức cầu sụt giảm mạnh. Rắc rối của hệ thống ngân hàng tại những thị trường lớn làm hạn chế khả năng thanh khoản của các doanh nghiệp (DN) nhập khẩu hàng từ Việt Nam. Bên cạnh đó, nhiều quỹ đầu tư đồng loạt rút vốn ra khỏi hoạt động đầu tư nông sản dẫn tới sự giảm cầu trên các thị trường kỳ hạn, làm giá nông sản giảm đột ngột. Việc nhiều quốc gia tăng trợ cấp nông nghiệp để đảm bảo an ninh lương thực cũng khiến nông sản mất giá, điển hình như cà phê giảm 32%, cao su giảm 50%... Hệ quả là việc làm và thu nhập của nông dân giảm theo. Chính sự ảnh hưởng chung của nền kinh tế vĩ mô cùng với việc kiểm soát vốn tín dụng chưa chặt chẽ tại các địa bàn đồng

bằng sông cửu long và tây ninh do địa bàn còn khá mới mẽ đã làm cho nợ quá hạn của chi nhánh tăng lên trong năm 2008 và 2009.

Nhìn vào biểu đồ có thể thấy tuy rằng ngành Dịch vụ được chi nhánh đánh giá là mức độ rủi ro tín dụng là thấp hơn so với những ngành khác nhưng con số 15.14 tỷ đồng nợ quá hạn vào năm 2008, mức độ tăng đến 282% so với năm 2007 là một điểm rất đáng lưu ý. Theo thông tin cung cấp từ các chuyên viên tín dụng ở cả hai bộ phận cá nhân và doanh nghiệp thì con số này chỉ mang tính thời điểm vì chỉ cần quá hạn 1 ngày thì dư nợ quá hạn một ngày đó trở thành nợ quá hạn.

2.3.3.2.3 Tình hình cho vay ngắn hạn theo Loại hình Doanh nghiệp

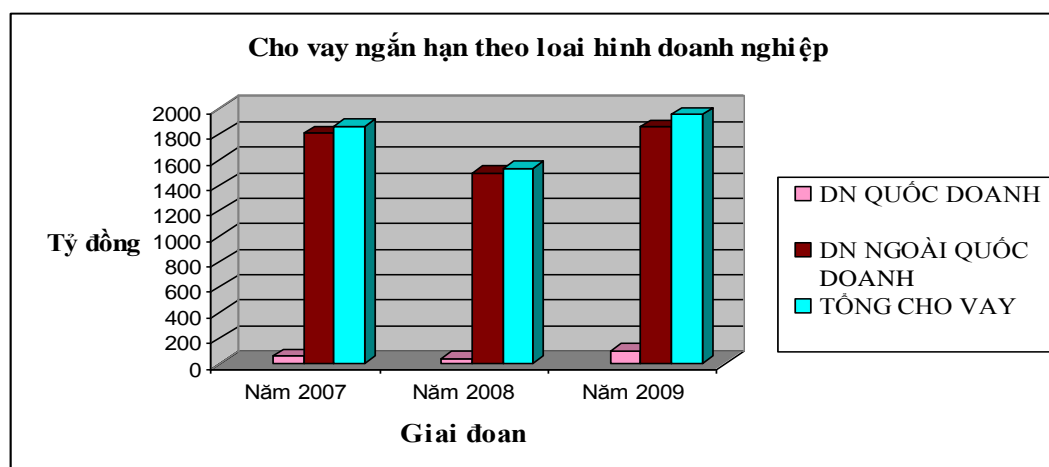
Bảng2. 3.3.2.3 Tình hình cho vay ngắn hạn theo Loại hình Doanh nghiệp

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 | So sánh chênh lệch | |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|-----------|
| | | | | 2007/2008 | 2008/2009 |
| <i>DN QUỐC DOANH</i> | 55.85 | 42.99 | 97.79 | -12.86 | 54.80 |
| <i>DN NGOÀI QUỐC DOANH</i> | 1805.97 | 1492.47 | 1858.10 | -313.50 | 365.63 |
| TỔNG CHO VAY | 1861.82 | 1535.46 | 1955.89 | -326.36 | 420.43 |
| <i>DN QUỐC DOANH</i> | 54.25 | 32.45 | 36.50 | -21.80 | 4.05 |
| <i>DN NGOÀI QUỐC DOANH</i> | 1753.93 | 1319.52 | 1788.54 | -434.41 | 469.02 |
| TỔNG THU NỢ | 1808.18 | 1351.97 | 1825.04 | -456.21 | 473.07 |
| <i>DN QUỐC DOANH</i> | 1.61 | 10.55 | 61.29 | 8.94 | 50.75 |
| <i>DN NGOÀI QUỐC DOANH</i> | 801.68 | 1153.03 | 1248.77 | 351.35 | 95.73 |
| TỔNG DƯ NỢ | 803.29 | 1163.58 | 1310.06 | 360.29 | 146.48 |
| <i>DN QUỐC DOANH</i> | 0.11 | 0.34 | 0.24 | 0.23 | -0.10 |
| <i>DN NGOÀI QUỐC DOANH</i> | 5.47 | 14.97 | 11.99 | 9.50 | -2.98 |
| TỔNG NỢ QUÁ HẠN | 5.58 | 15.31 | 12.23 | 9.73 | -3.08 |

(Nguồn: Phòng kinh doanh, Techcombank Chi Nhánh Chợ Lớn)

Biểu đồ 3.3.2.3 Dư nợ cho vay ngắn hạn theo thành phần kinh tế tại Chợ Lớn



Theo tình hình cho vay ngắn hạn tại chi nhánh cho thấy việc vay chính yếu của Chi Nhánh Techcombank Chợ Lớn chủ yếu là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Đây là lực lượng chiếm tỷ trọng nhiều nhất trên địa bàn chợ lớn. Đây là khu vực tập trung đông đúc các doanh nghiệp tiểu thương, mang tính chất kinh doanh còn khá nhỏ. Nên đây cũng là điều dễ hiểu khi cho vay tại đây chủ yếu là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Con số cho vay và dư nợ chiếm khá cao. Hầu như chiếm từ khoảng 80% - 90% trong khối lượng cho vay và dư nợ ngắn hạn tại chi nhánh chợ lớn.

Tình hình dư nợ, thu nợ cho vay năm 2008 phản ánh được tình hình kinh tế khó khăn lúc này. Đó là khoảng thời gian gây nhiều lao đao và khốn đốn cho doanh nghiệp khi đây đa số là các doanh nghiệp vừa và nhỏ nên khi tình hình kinh tế khó khăn đã làm cho việc thu nợ hay nợ quá hạn lên cao vào năm 2008. Nhờ những chuyển biến tích cực của nền kinh tế cũng như các biện pháp thúc đẩy các doanh nghiệp đi vào hoạt động lấy lại thăng bằng cho nền kinh tế cũng như việc tài trợ cho các doanh vừa và nhỏ vay vốn lưu động, giảm lãi suất cho vay. Techcombank Chợ Lớn đã hưởng ứng chính sách kinh tế ấy. Cùng với đó là việc phối hợp thực hiện việc đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh của chi nhánh. Cũng như hạn chế rủi ro bằng việc nâng cao công tác thẩm định tài sản đảm bảo công tác tín dụng tại chi nhánh, nâng cao trình độ các chuyên viên phối hợp tư vấn khách hàng trong phương án kinh doanh của khách hàng. Giúp khách hàng khi cần vốn trở nên thuận lợi hơn trong thời kỳ đó.

3.1 Đánh giá kết quả hoạt động tại chi nhánh Chợ Lớn

3.1.1 Kết quả hoạt động kinh doanh tại TCB -CNL qua các năm 2007 - năm 2009.

Bảng 3.2.2 Kết quả hoạt động kinh doanh tại chi nhánh chợ lớn

Đơn vị tính: tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 | So sánh chênh lệch | | | |
|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------------|--------------|--------------|---------------|
| | | | | 2008/2007 | | 2009/2008 | |
| | | | | Số tiền | % | Số tiền | % |
| Thu nhập | 171.10 | 244.77 | 232.40 | 73.67 | 43.06 | - | -5.05 |
| Thu lãi cho vay | 165.18 | 231.69 | 198.93 | 66.51 | 40.27 | - | -14.14 |
| Thu TTQT | 0.51 | 3.34 | 9.92 | 2.83 | 554.90 | 6.58 | 197.01 |
| Thu thanh toán trong nước | 3.17 | 7.69 | 10.81 | 4.52 | 142.59 | 3.12 | 40.57 |
| Thu khác | 2.24 | 2.05 | 12.74 | -0.19 | -8.48 | 10.69 | 521.46 |
| Chi phí | 147.05 | 206.78 | 201.57 | 59.73 | 40.62 | -5.21 | -2.52 |
| Trả lãi tiền gửi | 127.48 | 174.35 | 172.65 | 46.87 | 36.77 | -1.70 | -0.98 |
| Chi nhân viên | 5.90 | 5.72 | 5.95 | -0.18 | -3.05 | 0.23 | 4.02 |
| Chi dịch vụ thanh toán và ngân quỹ | 0.49 | 0.92 | 0.70 | 0.43 | 87.76 | -0.22 | -23.91 |
| Chi thuế | 0.56 | 0.26 | 0.55 | -0.30 | -53.57 | 0.29 | 111.54 |
| Chi hoạt động quản lý và công cụ | 1.89 | 1.66 | 1.09 | -0.23 | -12.17 | -0.57 | -34.34 |
| Chi tài sản | 3.89 | 2.46 | 2.34 | -1.43 | -36.76 | -0.12 | -4.88 |
| Chi khác | 0.03 | 0.06 | 3.32 | 0.03 | 100.00 | 3.26 | 5433.33 |
| Chi dự phòng | 6.81 | 21.35 | 14.97 | 14.54 | 213.51 | -6.38 | -29.88 |
| Lợi nhuận | 24.05 | 37.99 | 30.83 | 13.94 | 57.96 | -7.16 | -18.85 |

(Nguồn phòng kế toán, Techcombank Chợ Lớn)

❖ Nhận Xét thu nhập của Techcombank – Chi nhánh Chợ Lớn:

Nhìn chung, thu nhập của chi nhánh qua các năm khá ổn định. Trong đó thu lãi cho vay của Chi nhánh năm 2008 gia tăng đột biến so với năm 2007, mức độ tăng trưởng thu lãi vay đạt khoảng 43.06%. Nguyên nhân chủ yếu là do lãi suất cho vay bình quân năm 2008 của Chi Nhánh cao hơn so với năm 2007 (chủ yếu là do chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm kiềm chế tình hình lạm phát của Ngân

hàng Nhà nước trong năm 2008, việc tăng dự trữ bắt buộc làm lãi suất cho vay của ngân hàng tăng lên). Sang năm 2009, thu nhập từ lãi vay giảm so với năm 2008 (giảm 14.14 %). Nguyên nhân là do sau cuộc khủng hoảng kinh tế, tình hình kinh tế trong nước cũng như quốc tế khó khăn. Chính phủ đã dùng một loạt các biện pháp kích cầu, hỗ trợ lãi suất cho vay lên đến 4%. Do đó, ngân hàng đã thực hiện cho vay theo ưu đãi của nhà nước nên phần thu nhập lãi vay năm 2009 giảm hơn so với năm 2008 nhưng vẫn cao hơn mức thu nhập lãi vay năm 2007, đạt mức tăng trưởng là 20.4% so với năm 2007.

Bên cạnh đó, hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng tăng trưởng khá ổn định. Đáng chú ý là năm 2008, hoạt động này có sự tăng trưởng mạnh lên đến 142% so với năm 2007 và duy trì mức tăng trưởng lên đến 40,4% vào năm 2009. Có thể thấy chi nhánh khá quan tâm đến hoạt động thanh toán quốc tế, đây là loại hình dịch vụ đem lại lợi nhuận đáng kể cho Chi nhánh Techcombank Chợ Lớn. Do có lượng khách hàng doanh nghiệp khá ổn định nên bên cạnh việc cho vay bổ sung vốn lưu động, Chi nhánh còn cho vay tài trợ thương mại các doanh nghiệp, chiết khấu chứng từ, thanh toán L/C quốc tế. Không những vậy, Tcb còn là một trong những ngân hàng có đại lý thanh toán rộng toàn cầu và rất uy tín nên chiếm được lòng tin của khách hàng giao dịch trong nước cũng như là ngân hàng được chọn lựa giao dịch của các công ty nước ngoài. Ví dụ như HSBCBank, WELLFARGO (WACHOVIA), DEUTCHEBank, CITIbank, COMMERZbank, ROYALbank ...Chính vì thế, thu nhập từ hoạt động thanh toán quốc tế tăng đáng kể qua các năm.

❖ **Đánh giá các chi phí của Techcombank – Chi nhánh Chợ Lớn:**

Sau năm năm đi vào hoạt động kể từ năm 2003. Tình hình chi phí Của Chi Nhánh Chợ Lớn có những khoản gia tăng đột biến vào năm 2008 và giảm nhẹ rất nhẹ vào năm 2009. Trong đó, khoản mục ảnh hưởng nhiều đến chi phí nhất đó là trả lãi tiền gửi và chi cho dự phòng. Điều này cho thấy được tốc độ cho vay của chi nhánh chợ lớn gia tăng rất nhanh vào năm 2008. điều này còn được bởi nguồn vốn huy động như trên phần huy động vốn đã phân tích.

Trong năm 2007, chi phí trả lãi tiền gửi là 127.48 tỷ đồng, sang năm 2008 chi phí trả lãi tiền gửi tăng đáng ghi nhận là 174,35 tỷ đồng, mức tăng tương ứng là 36.77 %. Có thể thấy chiến lược huy động vốn của Chi Nhánh đã phát huy tác dụng trong năm 2008, số vốn huy động tăng nhanh, vì thế lãi tiền gửi tăng tương ứng. Bên cạnh đó Ngân hàng nhà nước khắc phục lạm phát bằng cách thu dòng tiền về qua kênh huy động tiền gửi từ các ngân hàng thương mại,

nên chi nhánh đã ban hành lãi suất huy động tiền gửi khá hấp dẫn, thu hút các cá nhân và tổ chức kinh tế gửi tiền vào ngân hàng, đồng thời TCB – CLN là một trong những ngân hàng có uy tín và tầm ảnh hưởng lớn đối với khách hàng cũng là một trong những tiềm lực giúp chi nhánh thu hút được lượng vốn huy động. Sang năm 2009, chi phí trả lãi tiền gửi đạt 172,65 tỷ đồng, chi trả lãi tiền gửi giảm không đáng kể, mức giảm chỉ 0.98 %. Qua đó cho thấy Techcombank Chợ Lớn có chiến lược kinh doanh khá hiệu quả, và phát huy tác dụng trong những giai đoạn khác nhau.

Khoản mục chi dự phòng cũng chiếm tỷ lệ đáng kể qua các năm, con số trích lập dự phòng khá hợp lý, phù hợp với tình hình của chi nhánh nói riêng và toàn hệ thống Techcombank nói chung. Năm 2008, số tiền trích lập dự phòng của chi nhánh tăng đột biến so với năm 2007 (tăng 213.51 %), nguyên nhân chủ yếu của sự gia tăng này do Ngân hàng nhà nước quy định mức trích lập dự phòng nhằm hạn chế dòng tiền phát vay của ngân hàng ra thị trường nhằm khắc phục lạm phát, bên cạnh đó việc trích lập dự phòng để đảm bảo hoạt động của chi nhánh, việc trích lập dự phòng được chỉ thị theo văn bản của uỷ ban quản lý rủi ro tín dụng của Techcombank, sát với tình hình chung của toàn ngành nói riêng và xu hướng chung của nền kinh tế. Sang năm 2009, số tiền trích lập dự phòng giảm đáng kể so với năm 2008 (giảm 29.88%), nguyên nhân chính của sụt giảm này là năm 2009 tình hình lạm phát của nền kinh tế có xu hướng giảm nên Ngân hàng Nhà nước đã thay đổi tỷ lệ trích lập dự phòng nên chi nhánh đã giảm trích lập dự phòng xuống còn 14.97 tỷ đồng. Nhìn chung việc trích lập dự phòng của chi nhánh là hợp lý.

Bên cạnh đó còn thấy được những nỗ lực cố gắng của chi nhánh giảm thiểu các chi phí trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế. Như việc giảm thiểu các chi phí : chi quản lý hoạt động công cụ , chi tài sản, chi dịch vụ thanh toán ngân quỹ... Trong khoản mục chi phí vẫn cho thấy được mức độ quan tâm đầu tư đến nguồn nhân lực. Đây là lực lượng nòng cốt cần luôn luôn được đào tạo và phát huy hết nguồn nhân lực trong tất cả mọi giai đoạn khó khăn hay thuận lợi. Mức chi phí được duy trì 5.90 tỷ, 5.72 tỷ và 5.95 tỷ qua các năm 2007, 2008 và 2009.

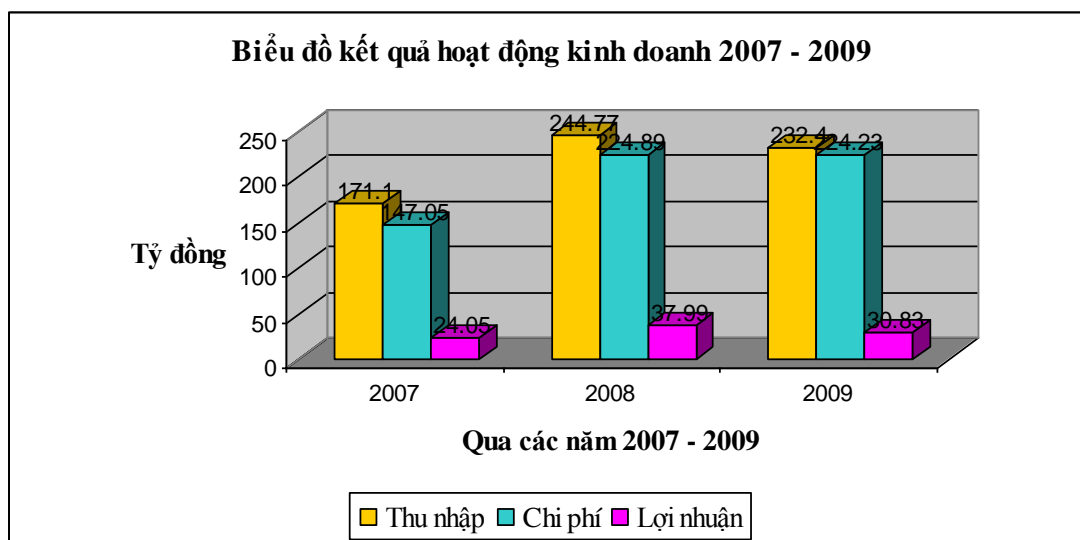
❖ Nhận xét lợi nhuận của Techcombank – Chi nhánh Chợ Lớn:

Sau những nỗ lực kinh doanh không ngừng của cán bộ công nhân viên cũng như đội ngũ lãnh đạo BGD Chi Nhánh. Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2008 có chiều hướng phát triển mạnh mẽ. Lợi nhuận sau thuế gia tăng lên

đến 57,96% và có biến động nhẹ vào năm 2009, giảm nhẹ khoảng 18,8%. Mức giảm nhẹ này có thể thấy được nguyên nhân do việc giảm nguồn thu nhập vào năm 2008 làm ảnh hưởng đến lợi nhuận cuối năm. Việc giảm lợi nhuận cuối năm trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế chưa phản ánh được chất lượng thật sự của chi nhánh chợ lớn. Đây là tình hình chung của toàn hệ thống ngân hàng cũng như là Chi Nhánh Chợ Lớn nói riêng.

❖ **Tổng kết đánh giá**

Biểu đồ 3.2.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh Chợ Lớn



Qua bảng số liệu kết quả hoạt động kinh tại chi nhánh chợ lớn qua 3 năm 2007, 2008 và 2009 một số biến động nhẹ. Xét với tình hình thực tế thì điều này và phù hợp. khoảng thời gian từ năm 2008 đến 2009 là khoảng thời gian khó khăn của nền kinh tế thế giới, cuộc khủng hoảng đã xảy ra và điều này là không tránh khỏi. từ năm 2008 đến 2009 CNCL đã có thu nhập khá cao. Từ 171.10 tỷ đồng đã tăng tương vượt bậc lên đến 244.77 tỷ đồng vào năm 2008, tạo tốc độ tăng trưởng lên đến 143%. Tuy nhiên đến năm 2009 thì thu nhập có phần giảm sút nhưng không đáng kể chiếm 0.95%. Đây là thời kỳ khủng hoảng cộng thêm có nhiều yếu tố ảnh hưởng như lãi suất, lạm phát, sự không ổn định của kinh tế vĩ mô dẫn đến một loạt tác động đến nền kinh tế và TCB cũng không nằm ngoài lệ đó. Bên cạnh đó xét về cơ cấu kinh doanh của ngân hàng ta nhận thấy việc giảm sút lợi nhuận qua các năm phần nào bị ảnh hưởng nhiều bởi chi phí hoạt động của ngân hàng. Trong đó được kể đến nhiều nhất là việc trích lập chi phí dự phòng. đây là khoảng trích lập mang tính chất đúng đắn và phù hợp trong thời buổi kinh tế như hiện nay. Ngoài ra còn phải kể đến thuế, việc chi thuế lên gấp đôi từ 0.26 tỷ đồng năm 2008 đến 0.55 tỷ đồng năm

2009. Qua bảng số liệu trên ta còn nhận thấy TCB CL đã cố gắng giảm thiểu các chi phí hoạt động cho mình cụ thể chi phí dịch vụ thanh toán và ngân quỹ được giảm từ 0.92 tỷ đồng năm 2008 xuống còn 0.70 tỷ đồng năm 2009, chi hoạt động quản lý công cụ, chi tài sản.

3.1.2 Đánh giá tình hình cho vay ngắn hạn tại Chi nhánh Chợ Lớn trong giai đoạn năm 2007 – năm 2009

Đánh giá hoạt động tín dụng là một trong những yêu cầu cần phải có trong công tác cho vay. Phân tích được các chỉ tiêu theo về mặt lý thuyết sẽ giúp cho ngân hàng có biện pháp kiểm chế những khoản nợ xấu từ đó có biện pháp khắc phục tốt hơn. Bảng chỉ tiêu sau đây thể hiện được một số những chỉ tiêu quan tâm trong công tác đánh giá hoạt động cho vay của ngân hàng. Mặc dù những chỉ tiêu này chưa phản ánh được năng lực thật sự của ngân hàng. Do còn nhiều ảnh hưởng từ những yếu tố khác

Bảng 3.1.2: Bảng chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay tại TCB Chợ Lớn

| Chỉ tiêu | ĐVT | Năm 2007 | Năm 2008 | Năm 2009 |
|---|------|----------|----------|----------|
| Nợ quá hạn / Tổng dư nợ | % | 0.69 | 1.32 | 0.93 |
| Doanh số thu nợ/Doanh số cho vay | % | 0.97 | 0.88 | 0.93 |
| Doanh số thu nợ NH/Dư nợ NH bình quân | Vòng | 1.66 | 1.24 | 1.67 |
| Tổng dư nợ NH/Tổng vốn huy động | % | 2.82 | 2.58 | 3.18 |
| Lợi nhuận tín dụng NH/Tổng dư nợ tín dụng | % | 0.02 | 0.03 | 0.02 |
| Lợi nhuận tín dụng NH/Tổng lợi nhuận | % | 0.75 | 0.77 | 0.80 |

3.1.2.1 Tỷ lệ nợ quá hạn: Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng của chi nhánh, nợ quá hạn cũng là một hệ số để đo lường mức độ rủi ro tín dụng. Mặc dù cho vay ngắn hạn luôn thường được các NHTM ưu tiên cho vay vì mức độ rủi ro thấp của nó nhưng không vì thế mà bỏ qua chỉ tiêu này. Nợ quá hạn tại Techcombank Chợ Lớn luôn duy trì mức thấp hơn 2%/năm. Qua 3 năm, các chỉ tiêu này lần lượt là 0.69%, 1,32% và 0.93%. Trong đó, năm 2008 ghi nhận mức tăng khá mạnh do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế vào cuối năm 2008 làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng. Tuy nhiên, khoản rủi ro này là không quá cao so với mức quy định của hội sở (2.5 %) và mục tiêu đã đặt ra cho chi nhánh Techcombank Chợ Lớn(mục tiêu đặt ra là phấn đấu giảm tỷ lệ nợ xấu nhỏ hơn 2%). Đồng thời, Techcombank chợ lớn được xem là một trong những chi nhánh có tính thanh khoản cao trong hệ thống khi đạt qua chuẩn 5% của NHNN.

Điều này cho thấy Ngân hàng luôn có biện pháp quản lý tốt và kiểm tra các khoản tín dụng đã cấp của mình. Điều này còn chứng tỏ được hiệu quả tín dụng của Ngân hàng đã được nâng cao, tăng tính minh bạch, kiểm soát chặt chẽ việc gia hạn nợ và cơ cấu lại nợ. Việc duy trì mức độ rủi ro ở mức trên là khá an toàn, đội ngũ lãnh đạo và nhân viên Techcombank cần tiếp tục phấn đấu và duy trì mức rủi ro an toàn trong toàn hệ thống. Tránh việc lơ là với những thành tích đã đạt được trong quá khứ.

3.1.2.2 Vòng quay vốn tín dụng

Vòng quay vốn tín dụng đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, thời gian thu hồi vốn tín dụng nhanh hay chậm. Nhìn chung thì thời gian thu hồi vốn tín dụng của chi nhánh trong bối cảnh nền kinh tế bấp bênh trong thời gian vừa qua là khá tốt.

Mặc dù có giảm nhưng đó là do những nguyên nhân khách quan là chủ yếu, năm 2007 là 1,66 vòng, năm 2008 là 1.24 vòng và năm 2009 là 1,67 vòng. Dự báo trong thời gian tới thì tốc độ luân chuyển vốn tín dụng sẽ ngày càng nhanh hơn.

3.1.2.3 Lợi nhuận tín dụng ngắn hạn trên tổng dư nợ tín dụng ngắn hạn

Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lời của vốn tín dụng. Có thể nhận thấy, lợi nhuận tín dụng của chi nhánh qua 3 năm là những con số đáng ghi nhận trong khi phải đối mặt với rất nhiều khó khăn khách quan cũng như chủ quan. Lợi nhuận tín dụng NH/tổng dư nợ NH thấp nhất là vào năm 2007 với 75% có nghĩa là trong 1 đồng vốn cho vay thì lợi nhuận tín dụng đạt được là 107 đồng. Lợi nhuận tín dụng NH/tổng dư nợ NH đạt cao nhất là vào năm 2008 với 77% có nghĩa là trong 1 đồng vốn cho vay thì lợi nhuận tín dụng đạt được là 80 đồng.

3.1.3 Đánh giá chung về chất lượng tín dụng tại NHTMCP kỹ thương Việt Nam – Chi Nhánh Chợ Lớn

3.1.3.1 Những thành tựu đạt được:

- Techcombank Chợ Lớn là chi nhánh cấp 1 trong hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần kỹ thương Việt Nam, là chi nhánh luôn đạt được chỉ tiêu về lợi nhuận (cả về tín dụng và dịch vụ), và trở thành chi nhánh hoạt động kinh doanh hiệu quả nhất trong địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Dư nợ tín dụng luôn ổn định và ít xảy ra nợ xấu.

- Quan hệ tín dụng với các đối tác trong và ngoài khu vực thành phố Hồ Chí Minh luôn duy trì tốt và chi nhánh được đánh giá là có độ tín nhiệm với các khách hàng rất cao.

- Quy trình tín dụng được thiết lập cho toàn hệ thống được chi nhánh thực hiện chuẩn và chặt chẽ.

- Nợ quá hạn luôn được kiểm soát chặt chẽ và việc hạn chế nợ quá hạn được xem là một trong những mục tiêu hàng đầu của chi nhánh. Sau khi triển khai thực hiện phân loại nợ theo quyết định số 493/2005/QĐ – NHNN, chất lượng tín dụng đã từng bước được kiểm soát chặt chẽ, cụ thể từng kỳ hạn, từng ngành nghề, từng thành phần kinh tế, dự báo rủi ro tín dụng có thể phát sinh và dự kiến số tiền trích lập dự phòng rủi ro theo từng quý thay vì trích lập vào cuối năm để tăng tính chủ động trong kế hoạch tài chính. Bên cạnh đó là hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của chi nhánh đã phản ánh chính xác chất lượng tín dụng theo thông lệ quốc tế, từ đó đưa ra các giải pháp kiểm soát, xử lý nợ quá hạn. Có thể nói đây là một trong những nguyên nhân làm cho nợ quá hạn chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ.

- Áp dụng thống nhất và hiệu quả phần mềm xếp hạng tín dụng trên T24 của doanh nghiệp và thể nhân.

- Công tác thẩm định và công tác quản lý tín dụng hoạt động hiệu quả hỗ trợ đắc lực cho hoạt động tín dụng: Thay đổi cách xác định lãi suất cho vay, thay vì trước đây áp dụng theo phương thức lãi suất cố định trong suốt kỳ hạn vay thì áp dụng theo phương thức lãi suất có thay đổi theo một chu kỳ nhất định và tùy theo từng loại hợp đồng tín dụng; Tăng cường công tác kiểm tra sau cho vay, hướng dẫn trong việc thẩm định cho vay, quản lý, giám sát vốn vay và thu nợ; Tiến hành định giá lại tài sản đảm bảo theo định kỳ.

- Hầu hết các khoản vay đều có tài sản đảm bảo (bao gồm cả cầm cố và thế chấp) nên độ rủi ro tín dụng thường ở mức thấp.

- Mặc dù nền kinh tế thế giới, tài chính trong nước nói chung và tình hình kinh doanh nói riêng gặp khá nhiều khó khăn trong giai đoạn 2007 – 2009 nhưng chi nhánh đã từng bước vượt qua và đạt được những thành tựu rất đáng kể như vòng quay vốn tín dụng tương đối cao, công tác thu nợ đạt kết quả tốt trong bối cảnh khó khăn chung của ngành, đặc biệt là doanh số phát vay đạt chỉ tiêu đề ra và tỷ lệ nợ quá hạn luôn thấp hơn con số 2 % cho phép.

- Các sản phẩm dịch vụ tín dụng của chi nhánh Techcombank Chợ Lớn ngày càng phát triển hoàn thiện hơn, phù hợp với nhu cầu thị trường và khách

hàng. Kết quả là có nhiều hình thức cấp tín dụng xuất hiện gắn liền với cá sản phẩm tín dụng cụ thể đáp ứng theo từng đối tượng khách hàng: Cho vay khách hàng các nhân với các hình thức: thấu chi cá nhân, cho vay mua nhà mới, sửa chữa nhà, ô tô xịn, cho vay tiêu dùng trả góp tín chấp, cho vay du học tại chỗ, cho vay du học nước ngoài, cho vay kinh doanh ô tô, cho vay kinh doanh bất động sản...; Cho vay khách hàng doanh nghiệp với các hình thức: thấu chi doanh nghiệp, cho vay sản xuất kinh doanh trong nước, tài trợ dự án trọn gói, tài trợ nhập khẩu L/C, cho vay ưu đãi xuất khẩu, dự án bất động sản, Cho vay đầu tư mới hay mở rộng sản xuất kinh doanh, Cho vay mua ô tô – phương tiện vận tải, Cho vay trung – dài hạn, Tài trợ kinh doanh nhỏ SME có tài sản đảm bảo...

3.1.3.2 Những tồn tại trong hoạt động tín dụng

- Tuy chi nhánh Techcombank Chợ Lớn đã kiểm soát khá tốt tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu nhưng về mặt tuyệt đối thì nợ quá hạn, nợ xấu vẫn gia tăng.

- Khi cho vay, chi nhánh chỉ chú trọng chủ yếu đến tài sản đảm bảo mà chưa phân tích kỹ tính hiệu quả của phương án, dự án vay vốn cũng như kỹ năng, kinh nghiệm kinh doanh của khách hàng, đồng thời việc phân tích nguồn trả nợ đôi khi còn sơ sài. Do đó, làm phát sinh nợ quá hạn tại những thời kỳ nhất định.

- Đối tượng khách hàng của chi nhánh phần lớn là những doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- Tốc độ phát triển của nền kinh tế đặc biệt là ngành Tài Chính – Ngân Hàng rất nhanh, nên nhân sự có sự cạnh tranh lớn, vì vậy tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân sự chưa cao.

3.1.4 Nguyên nhân dẫn tới những tồn tại trong hoạt động tín dụng tại NHTMCP Kỹ Thương Việt Nam – Chi Nhánh Chợ Lớn:

❖ Nguyên nhân từ phía ngân hàng:

- Hiện nay, Techcombank Chợ Lớn có đội ngũ nhân viên tín dụng trẻ hóa, mặc dù rất nhiệt tình và năng động nhưng còn thiếu kinh nghiệm trong công tác tín dụng cùng với đó là khả năng nắm bắt các chính sách, cơ chế, nghiệp vụ còn hạn chế do vậy làm ảnh hưởng đến việc tư vấn, hướng dẫn, thẩm định, thu thập thông tin từ khách hàng và đánh giá khách hàng. Dẫn đến việc lập hồ sơ vay vốn, quản lý nợ và thu hồi nợ bị hạn chế, dễ phát sinh rủi ro ảnh hưởng đến cơ hội kinh doanh của cả ngân hàng và khách hàng.

- Do khách hàng là một chủ thể rất phong phú cả về hình thức lẫn chất lượng hoạt động vì thế một khoản tín dụng đưa ra rất có thể không phù hợp với họ. Đây là nguyên nhân làm nảy sinh rủi ro tín dụng hoặc quy trình cho vay chưa thật sự hiệu quả, thông tin khách hàng thiếu chính xác, không hiểu rõ về thực lực tài chính của khách hàng cũng như uy tín của khách hàng trên thương trường đây là yếu tố rất quan trọng trong quá trình xét duyệt cho vay hay quyết định cho vay, không dựa trên cơ sở phân tích tín dụng, không tuân thủ các điều kiện và nguyên tắc tín dụng.

❖ **Nguyên nhân từ phía khách hàng:**

- Đối với khách hàng là cá nhân: việc cấp tín dụng chủ yếu là nhằm mục đích tiêu dùng hoặc sản xuất nhỏ, do đó rủi ro thường gặp phải như: khách hàng không đủ năng lực pháp lý, không có việc làm ổn định, thu nhập không đủ trả nợ vay mà chi nhánh không kiểm tra một cách chặt chẽ hay khách hàng bị tai nạn lao động, sa thải, thất nghiệp.

- Đối với khách hàng là doanh nghiệp: việc hoàn trả nợ cho ngân hàng sẽ bị ảnh hưởng khi doanh nghiệp gặp những trở ngại do sự yếu kém trong quản lý kinh doanh, doanh nghiệp không nắm bắt được tình hình biến động trên thị trường nên không có những chính sách phù hợp, kịp thời đáp ứng nhu cầu thị trường làm ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh dẫn đến mất khả năng trả nợ cho ngân hàng, khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp yếu kém, thị trường cung cấp vật tư, nguyên liệu bị đột biến: có những tai nạn xảy ra bất ngờ tại doanh nghiệp hoặc do doanh nghiệp không có thiện chí trả nợ muốn chiếm dụng vốn của ngân hàng để đầu tư kiếm lời không thực hiện cam kết đã ghi trong hợp đồng tín dụng.

❖ **Nguyên nhân từ môi trường hoạt động kinh doanh:**

- Ở môi trường vĩ mô: Năm 2008, Việt Nam phải đối mặt với tình hình lạm phát tăng cao, do đó chính sách thắt chặt tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước đã gây không ít khó khăn cho chi nhánh trong việc phát vay; Những biến động của thị trường bất động sản...

- Ở môi trường vi mô cụ thể như thị trường cung cấp, thị trường tiêu thụ, điều kiện phát triển ngành nghề, trình độ của nhà quản lý, tình hình kinh tế xã hội trong nước. Cụ thể, thời kỳ khủng hoảng kinh tế, một số doanh nghiệp trên địa bàn hoạt động của Techcombank Chợ Lớn gặp phải những khó khăn trong sản xuất kinh doanh do chi phí sản xuất cho hàng hóa, dịch vụ của

khách hàng tăng cao nên một số khoản vay của chi nhánh phải cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhưng chủ yếu chỉ cơ cấu lại đến 10 ngày

3.2 Một số kiến nghị và giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Chi Nhánh Chợ Lớn

3.2.1 Một số kiến nghị đối với các Cơ Quan Chính Phủ

3.2.1.1 Đối Với Chính Phủ

Chính phủ cần tạo lập môi trường pháp lý đầy đủ, đồng bộ, chặt chẽ để người vay và người cho vay thực hiện đầy đủ quyền và nghĩa vụ của mỗi Ngân hàng.

- Chính phủ cần ổn định kinh tế vĩ mô, vì đây là môi trường chung của mọi hoạt động kinh tế, của bản thân Ngân hàng cũng như khách hàng vay vốn.

- Chính phủ luôn cập nhật ban hành và hoàn thiện kịp thời các Luật kế toán và Luật Kiểm toán nhà nước để có chuẩn mực trong công tác kế toán, kiểm toán. Đối với các NHTM, đây là nhân tố quan trọng ảnh hưởng tới chất lượng thông tin tín dụng ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng.

- Chính phủ cần có biện pháp giải quyết dứt điểm nợ tồn đọng trong cho vay theo Chỉ định của Chính phủ, đẩy mạnh tiến trình cơ cấu lại nợ để lành mạnh hoá tình hình tài chính.

3.2.1.2 Đối Với Ngân Hàng Nhà Nước

Hoàn thiện và hiện đại hóa trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của Ngân hàng Nhà nước, cập nhật thường xuyên và kịp thời các thông tin về khách hàng vay để chi nhánh thực hiện việc thẩm định và xác minh khách hàng, tránh rủi ro trong quyết định cho vay. Chất lượng thông tin tín dụng phụ thuộc rất nhiều vào nguồn cung cấp thông tin của các tổ chức tín dụng. Vì vậy NHNN cần có biện pháp chế tài để các tổ chức tín dụng chấp hành nghiêm chỉnh quy định của chế độ thông tin tín dụng.

Đa số các doanh nghiệp đang gặp khó khăn là các doanh nghiệp đang có nợ quá hạn nên không đủ điều kiện để vay mới. Để các doanh nghiệp gặp khó khăn được vay mới, NHNN cần có chỉ đạo, hướng dẫn cụ thể hơn vấn đề xử lý nợ cũ.

3.2.2 Một số kiến nghị đối với Techcombank Chi Nhánh Chợ Lớn

Cho vay ngắn hạn luôn là một trong những khoản vay ít rủi ro nhất trong các khoản cho vay của ngân hàng thương mại. thời gian cho vay lâu nhất chỉ là một năm. Nhưng không vì vậy mà chúng ta xem thường công tác định giá hay thẩm định khách hàng. Bên cạnh đó, việc cốt yếu là phải luôn trao đổi nâng cao

kiến thức của chuyên viên ngân hàng. Trong quá trình kinh doanh. TCB -CLN đã đạt nhiều thành tựu nhất định, nhưng không vì thế mà ngân hàng lơ đãng trong công tác cho vay. Việc này cũng mục đích là ngăn ngừa “ngu quên trên chiến thắng” (tạm gọi những thành tựu vừa qua của chi nhánh chợ lớn là như vậy).

Trải qua thời gian 5 tháng học tập và làm việc tại Chi Nhánh Techcombank Chợ Lớn, việc nêu ra những ý kiến để nâng cao chất lượng cho vay ngắn hạn tại Chi Nhánh Chợ Lớn là chưa đủ những yếu tố cần thiết. Tuy nhiên sau thời gian học tập tại đây, em đã rút ra được một số ý kiến bổ sung cho quá trình cho vay tại chi nhánh. Mong rằng nó sẽ giúp ích thiết thực cho chi nhánh trong thời gian kinh doanh tới đây. Nhấn đến mục tiêu mà Techcombank đã đưa ra trong kế hoạch chiến lược 2005 – 2010 của Tổng Ngân hàng Techcombank.

❖ **Thứ nhất, là việc thực hiện việc khai thác và phân tích các nhu cầu tín dụng cần phải chặt chẽ hơn chặt chẽ hơn:**

- Cán bộ tín dụng Ngân hàng nên chuyên sâu vào khai thác và phân tích thông tin khách hàng. Bởi ngân hàng cần một khoản vay có chất lượng, một phương án sản xuất hiệu quả, nên tâm lý y lại vào tài sản thế chấp cần né tránh. Nhân viên tín dụng khi nhận một yêu cầu xin vay của khách hàng cần xác định 2 nhiệm vụ: thu thập thông tin của khách hàng càng nhiều càng tốt và xây dựng mối quan hệ giữa doanh nghiệp với ngân hàng qua đó hoàn thiện hồ sơ tín dụng.

- Không quan trọng hóa TSĐB trong thẩm định phương án vay vốn: đây là nội dung giữ vị trí quan trọng quyết định đến chất lượng tín dụng và phòng ngừa rủi ro. Đối với công tác cho vay của chi nhánh, trong tất cả các mặt cần thẩm định thì thẩm định dự án vay được xem là khó nhất, nếu công việc thẩm định dự án không chính xác, đầy đủ thì rủi ro của ngân hàng không thể tránh khỏi. Khi rủi ro tín dụng nảy sinh sẽ làm đồng vốn kinh doanh mà ngân hàng bỏ ra không đem lại hiệu quả, ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng. Chính điều đó mà trước khi cho vay cán bộ tín dụng không nên đặt nặng về TSĐB mà phải thực hiện trình tự các công việc như sau:

- Xem xét ý tưởng của phương án kinh doanh trên cơ sở các câu hỏi: phương án này có phù hợp với năng lực tài chính của khách hàng hay không? Dự án có đáp ứng được nhu cầu thị trường hay không?

- Nghiên cứu tiềm khả thi: sử dụng những thông tin sẵn có về tình hình kinh tế xã hội nơi thực hiện phương án cùng với những thông tin về tình hình

tài chính mà khách hàng cung cấp để giải quyết các vấn đề : tính khả thi của dự án về mặt kinh tế và tài chính, những thời cơ và rủi ro mà dự án có thể gặp phải. Khi tiến hành nghiên cứu tiền khả thi và khả thi, cán bộ tín dụng cần phải tập trung các lĩnh vực sau: phân tích nền kinh tế, xã hội, phân tích về đối thủ cạnh tranh của người đi vay, phân tích thị trường, phân tích nhân lực của công ty, phân tích tài chính ...

- Nghiên cứu khả thi: xem xét một cách chi tiết hơn về ảnh hưởng của các nhân tố nội sinh và ngoại sinh đến hoạt động của dự án để từ đó đưa ra quyết định có nên cho vay hay không.

❖ **Thứ hai, là việc cho vay khách hàng cần được mở rộng đối tượng khách hàng.**

Chi nhánh cần khai thác nhiều đối tượng khách hàng như: những người có thu nhập thấp, người nước ngoài định cư tại Việt Nam v.v... nhằm phân tán rủi ro: Đối với mỗi Ngân hàng, một trong những nguyên tắc kinh điển trong hoạt động cho vay là tránh tập trung đầu tư quá nhiều vốn vào một khách hàng hoặc một ngành, một lĩnh vực nào đó. Bởi vì nếu khách hàng hoặc ngành kinh tế đó gặp rủi ro, không thu hồi được vốn thì Ngân hàng sẽ gặp những khó khăn rất lớn. Do vậy, chi nhánh Techcombank Chợ Lớn phải thường xuyên nghiên cứu, đánh giá thị trường, thị phần và xu hướng biến động của từng ngành kinh tế Việt Nam, trong vùng cũng như ngoài địa bàn hoạt động.

❖ **Thứ ba, là việc thẩm định nguồn trả nợ khách hàng sâu hơn.**

Trong khi một nhu cầu vay được đáp ứng, việc nhìn thấy một loạt nguồn tiền trả nợ là cần thiết, nó đem lại cho chi nhánh giải quyết cả 3 vấn đề trong quan hệ tín dụng là giá cả, rủi ro, lòng tin. Bao gồm:

- Nguồn quyết toán của các khoản vay là nguồn trả nợ từ chính hiệu quả của việc sử dụng đồng vốn cho vay, nó phụ thuộc vào khả năng tạo ra lợi nhuận của người vay mà trực tiếp từ phương án cho vay.

- Nguồn từ chính năng lực của khách hàng vay. Vốn tự có của khách hàng chính là nhân tố quan trọng nhằm bù đắp cho những hoạt động rủi ro trong hoạt động của khách hàng. Việc tăng vốn tự có là một biểu hiện cho sự vững chắc về tài chính.

- Là tài sản đảm bảo (cầm cố, thế chấp) là nguồn thu nợ sau cùng từ phía khách hàng. Nguồn thu này tỏ ra khá chắc chắn do tính ưu tiên của ngân hàng trên giá trị của tài sản đảm bảo song nó không phải là nguồn gắn liền với bản chất tín dụng do tính thanh lý chậm, tốn kém chi phí và sức lực, đôi khi khó tìm

kiểm thị trường để thanh lý tài sản này. Sự an toàn là vấn đề cần xem xét trước tiên đối với mọi khoản vay. Loại đảm bảo tín dụng nào đó được ngân hàng chấp nhận khi thoả mãn các điều kiện sau: tài sản phải thuộc sở hữu hợp pháp của người đi vay, tài sản không bị tranh chấp, tài sản dễ dàng chuyển nhượng, phải mua bảo hiểm cho tài sản thế chấp. Sự kiểm định tài sản đảm bảo cũng sẽ giúp nhân viên tín dụng định giá và xác định khả năng phát mãi trên thị trường. Khoản vay muốn được ngân hàng chấp nhận trên cơ sở không đảm bảo (tức cho vay tín chấp) thì cần phải thoả mãn các điều kiện sau: Ngân hàng phải tin tưởng tuyệt đối vào năng lực và tư cách của doanh nghiệp, Doanh nghiệp phải có sức mạnh tài chính dồi dào, Doanh nghiệp phải có khả năng trả hết nợ cho ngân hàng thậm chí trong những tình huống bất lợi nhất, Doanh nghiệp có hồ sơ tốt về hoạt động tín dụng trước đó, Nghiên cứu hoạt động trước đây của khách hàng nhất là kết quả kinh doanh của khách hàng, lịch sử vay nợ của khách hàng thông qua trung tâm tín dụng CIC, Nghiên cứu phương án sản xuất kinh doanh sẽ thực hiện trong tương lai, phải dự đoán luồng tiền thu nhập trong tương lai dùng để trả nợ vay, chất lượng của chiến lược kinh doanh.

❖ **Thứ tư, là việc thực hiện kiểm tra, giám sát sau khi cho vay.**

Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn của ngân hàng đều có phương án kinh doanh khả thi, nhưng khi nhân viên tín dụng kiểm tra thì phát hiện khách hàng sử dụng vốn sai mục đích: đem cho vay nóng; tiêu xài cá nhân, hoặc để trả tiền vay nóng bên ngoài ... Đến khi phần vốn đã hết, không còn nguồn khác để trả nợ ngân hàng thế là nợ quá hạn phát sinh. Để hạn chế việc khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích hoặc sử dụng vốn vào các hoạt động kinh doanh có mức độ rủi ro cao, nhân viên tín dụng phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng, vấn đề tuân thủ các điều khoản đã ghi trong hợp đồng tín dụng. Để thực hiện tốt việc đôn đốc thu nợ và lãi đến hạn, cần làm tốt công tác quản lý hồ sơ, lập sổ sách theo dõi khách hàng một cách chặt chẽ, có hệ thống. Đồng thời kết hợp chặt chẽ với bộ phận kế toán của doanh nghiệp vay nợ thông qua việc cung cấp danh sách các khoản nợ đến hạn để phục vụ thu hồi hoặc xử lý tín dụng. Cần phải khẳng định rằng giám sát việc sử dụng vốn vay là trách nhiệm của ngân hàng, vì lợi nhuận của ngân hàng gắn liền với tín dụng nên khi cấp tín dụng thì ngân hàng phải giám sát việc sử dụng khoản vốn đã cấp, tăng cường các hoạt động kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay. Khi có dấu hiệu bất thường phải có biện pháp kịp thời như phong tỏa

tài khoản, và tìm cách thu hồi nhanh nhất về số vốn cho vay trước khi mọi thứ đã quá muộn.

❖ **Thứ năm, là cảnh báo và xử lý sớm nợ nhóm 2:**

Nhân viên tín dụng phải kiểm tra trực tiếp và thu thập thông tin về khách hàng để giải đáp ngay câu hỏi: Nguyên nhân nào dẫn đến chậm trả lãi hoặc vốn gốc của khách hàng? Nguyên nhân trực tiếp có thể do lỗi một thương vụ, do công nợ không thu hồi được, do một phần thị trường, do sản phẩm bị hỏng/ lỗi thời không tiêu thụ được, do bị người mua lừa đảo, ... Nguyên nhân sâu xa có thể do thiếu vốn chủ sở hữu, lỗi kéo dài dòng ngân quỹ âm, đầu tư tràn lan, sử dụng vốn sai mục đích, dự án kém hiệu quả, năng lực quản lý yếu ... Nếu nguồn trả nợ thực chất từ chu chuyển vốn kinh doanh lành mạnh thì có thể in tâm về tình hình tài chính người vay. Ngược lại, nếu chậm trả lãi/vốn gốc được xác định là có dấu hiệu, nguyên nhân bất ổn trong kinh doanh thì rõ ràng không có tình huống chậm trả lãi tạm thời mà nhân viên tín dụng phải báo cáo với lãnh đạo và đề xuất xử lý. Lúc này, việc phát hiện cảnh báo sớm sẽ có tác động tích cực cho cả 2 bên (người vay lẫn ngân hàng) còn kịp thời gian tính toán, khắc phục hay chí ít ra là cả hai bên không tiếp tục dấn sâu vào những khó khăn hơn nữa. Các biện pháp xử lý nợ theo quy định hiện nay có thể thực hiện như :

- Gia hạn thêm đối với các trường hợp chưa trả được do các trường hợp khách quan tác động.
- Điều chỉnh kì hạn nợ phù hợp theo các loại ngành nghề theo chu kỳ vốn kinh doanh của từng ngành nghề.
- Miễn giảm trên lãi vay đối với khách hàng bị tổn thất tài sản hình thành từ vốn vay do các nguyên nhân khách quan, nhằm giảm bớt khó khăn về tình hình tài chính cho khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng trả được nợ gốc và phần lãi còn lại, có điều kiện lập lại quan hệ tín dụng bình thường.

KẾT LUẬN

Nghiên cứu thực trạng tín dụng ngắn hạn tuy không phải là một đề tài mới nhưng ở mỗi thời điểm khác nhau, tại các ngân hàng khác nhau mà hoạt động tín dụng có những sắc thái khác nhau. Vì vậy việc phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng Kỹ thương Việt Nam – Chi nhánh Chợ Lớn giai đoạn 2007 - 2009 nhằm đề xuất một số kiến nghị góp phần giúp Ngân hàng có thể nâng cao chất lượng tín dụng và kiểm soát tốt rủi ro của hoạt động tín dụng.

Qua những nghiên cứu và được thực tập tại ngân hàng nhận thấy TCB – CLN là một tổ chức tài chính khá chuyên nghiệp, hoạt động an toàn và hiệu quả. Tuy phải đối mặt với khá nhiều khó khăn trong những năm vừa qua như việc huy động vốn chưa thể đáp ứng kịp thời nhu cầu tín dụng (ở đây là yếu tố thanh khoản của chi nhánh) hay vẫn chú trọng tài sản đảm bảo trong quá trình thẩm định thì bên cạnh đó cũng là những điểm rất đáng ghi nhận trong công tác thu hồi nợ, việc kiểm soát nợ quá hạn của TCB – CLN.

Bên cạnh đó, thực tế thì vô cùng đa dạng và phức tạp, mức độ rủi ro tiềm ẩn trong nền kinh tế hiện tại cũng nhiều hơn, gắn liền với những cơ hội và thách thức mà nền kinh tế hội nhập mang lại, cùng với thời gian sự thay đổi của những yếu tố vĩ mô sẽ làm thay đổi những yếu tố liên quan đến hoạt động cho vay của ngành ngân hàng, do đó Chi Nhánh phải luôn luôn không ngừng cải tiến để nâng cao hiệu quả hoạt động của mình.

CHƯƠNG 1
CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ NGÂN
HÀNG VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA
NGÂN HÀNG

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM - CHI
NHÁNH CHỢ LỚN TRONG GIAI ĐOẠN
NĂM 2007 – NĂM 2009

**CHƯƠNG 3: KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ
GIẢI PHÁP KIẾN NGHỊ NÂNG CAO
CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
TẠI CHI NHÁNH CHỢ LỚN TRONG
THỜI GIAN TỚI.**